



CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

CREAZIONE D'IMPRESA

AUTONOME
PROVINZ
BOZEN
SÜDTIROL



PROVINCIA
AUTONOMA
DI BOLZANO
ALTO ADIGE

TiS
innovation park

Guida

Creazione d'impresa

Come mettersi in proprio

Colophon

Editore:

Camera di commercio di Bolzano
Creazione d'impresa
Via Alto Adige, 60
I-39100 Bolzano
tel. +39 0471 945 671
fax +39 0471 945 524
startup@camcom.bz.it
www.camcom.bz.it

In collaborazione con:

Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige
Ripartizione Economia
Ripartizione Innovazione, Ricerca e Università
Palazzo 5, Via Raiffeisen, 5
I-39100 Bolzano

TIS innovation park
Via Siemens, 19
I-39100 Bolzano

Autrice:

Platzgummer Sabine, Camera di commercio di Bolzano

Grafica:

Mediapool S.r.l., Frangarto

Stampa:

Tipografia Fotolito Varesco S.r.l., Ora

Sesta edizione, rielaborata a maggio 2015

Riproduzione e diffusione, anche parziale, soltanto
previa indicazione della fonte (titolo ed editore).

Ringraziamo per la gentile collaborazione e le informazioni utili:

Bertagnolli Stefan, Camera di commercio di Bolzano
Burchia Wolfgang, Avvocato
Dalsasso Alexander, Camera di commercio di Bolzano
Frenes Monika, Camera di commercio di Bolzano
Leonardelli Vera, TIS innovation park
Marangoni Claudio, INPS
Morelato Ivo, Camera di commercio di Bolzano
Obwexer Wilhelm, Commercialista e consulente fiscale
Pichler Günther, Camera di commercio di Bolzano
Pichler Karin, Camera di commercio di Bolzano
Risser Alexander, Camera di commercio di Bolzano
Schenk Egon Gerhard, Consulente del lavoro
Schweigkofler Oskar, Commercialista e consulente fiscale
Stimpfl Gregor, Consulente assicurativo
Tiefenbrunner Georg, Camera di commercio di Bolzano
Vivarelli Mira, INAIL
Völser Horst, Consulente aziendale

La guida si rivolge allo stesso modo ad aspiranti imprenditrici ed aspiranti imprenditori. Per una migliore leggibilità si è tuttavia rinunciato ad usare entrambe le forme.

Introduzione

Ha intenzione di intraprendere un'attività autonoma? Ha in mente un'idea, che Le piacerebbe realizzare?

Essere padroni di se stessi è una prospettiva decisamente accattivante. Tuttavia prima di compiere questo passo decisivo verso l'indipendenza bisogna arrivare a prendere le decisioni giuste, bisogna ragionarci a fondo. Il potenziale imprenditore deve avere fin dall'inizio una spiccata abilità imprenditoriale. Ciò vale sia per l'impresa che si ha in progetto, che nella vita privata.

Per questo è importante farsi a priori un quadro delle condizioni operative dell'attività che si intende avviare: il contesto economico, gli aspetti giuridici e fiscali connessi alla fondazione di una nuova impresa, i requisiti organizzativi, le possibilità di finanziamento e, aspetto questo forse più importante, le caratteristiche personali per compiere questo passo verso l'indipendenza.

Questa guida vuole essere un supporto utile a prevenire inutili errori nel corso della creazione di una nuova impresa. Numerosi esempi pratici e suggerimenti preziosi facilitano una pianificazione scrupolosa.

A seguito delle tante richieste, siamo arrivati a pubblicare la sesta edizione, rielaborata e integrata del nostro opuscolo che mantiene la sua struttura essenziale aggiornata con alcuni importanti capitoli. Certamente esso non intende sostituire l'opera dei consulenti, ma rappresentare un primo aiuto, una base di orientamento.

La costituzione e il successo di una nuova impresa presuppongono sempre una profonda riflessione e una pianificazione efficiente.

Con i nostri migliori auguri per una partenza di successo!



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Arno Kompatscher'.

Dott. Arno Kompatscher
Presidente della Provincia



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Michl Ebner'.

On. Dott. Michl Ebner
Presidente della
Camera di commercio di Bolzano



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nikolaus Tribus'.

Dott. Nikolaus Tribus
Presidente del
TIS innovation park

Indice

I DALL'IDEA COMMERCIALE AL PROGETTO D'IMPRESA	8
1. INTRODUZIONE	8
1.1. Nuova costituzione o rilevazione d'impresa?	9
1.2. Vantaggi e svantaggi dell'essere „in proprio“	10
1.3. Forme di lavoro autonomo	11
1.4. Hai la stoffa dell'imprenditore?	15
1.5. Innovazione – molto più di un'idea!	18
2. FORMA GIURIDICA	20
2.1. Impresa individuale o società?	20
2.2. Società di persone	23
2.3. Società di capitali	27
2.4. Cooperative	32
2.5. Prospetti riepilogativi delle forme giuridiche	34
2.6. Aprire un'impresa come seconda attività	44
3. MARKETING	46
3.1. Product (prodotti e servizi)	47
3.2. Price (politica dei prezzi)	48
3.3. Place (distribuzione e vendita)	49
3.4. Promotion (comunicazione)	51
3.5. Web Marketing	52
4. FINANZIAMENTO	55
4.1. Fabbisogno di capitale	55
4.2. Capitale proprio	56
4.3. Capitale di terzi	57
4.4. Come gestire il colloquio con la banca	60
4.5. Venture Capital e Business Angels	61
4.6. Cooperative di garanzia	63
4.7. Agevolazioni	64

II IL PIANO ECONOMICO (BUSINESS PLAN)	65
III CONDIZIONI GENERALI PER LA REALIZZAZIONE DEL PIANO	74
1. REGIME FISCALE	74
2. CONTABILITÀ	80
3. ASSICURAZIONI	83
3.1. Assicurazioni aziendali	84
3.2. Assicurazioni personali	85
4. DISPOSIZIONI GIURIDICHE – COMUNICAZIONI E REGISTRAZIONI	86
4.1. Comunicazione Unica (ComUnica)	86
4.1.1. Iscrizione al Registro delle imprese	86
4.1.2. Denuncia all’Agenzia delle Entrate	87
4.1.3. Comunicazione all’INPS	87
4.1.4. Iscrizione all’INAIL	89
4.2. Comunicazione di attività commerciali – SUAP	91
4.3. Indirizzo PEC	91
4.4. Firma digitale	92
4.5. I diritti di proprietà industriale	93
4.6. Altre norme	97
5. COLLABORATORI	102
5.1. Adempimenti relativi alla sicurezza sul lavoro e alla tutela dei dati	103
5.2. Iscrizione dell’azienda e dei dipendenti	104
5.3. Contratti di lavoro	105
5.4. Tipi di contratto	105
5.5. Scioglimento del rapporto di lavoro	108
6. VARIE	109
6.1. Consigli utili per la corretta redazione di un contratto	109
6.2. Alcuni contratti tipici	112
6.3. Contratti con consumatori	113
6.4. Protezione dei dati personali	114
6.5. La Camera arbitrale internazionale e il servizio di mediazione (conciliazione) della Camera di commercio di Bolzano	115
6.6. Chiusura di un’impresa	117
IV I PASSI PER LA CREAZIONE DI UN’IMPRESA	120
1. Industria	120
2. Artigianato	121
3. Turismo	123
4. Commercio	126
5. Servizi	128
V APPENDICE	130
1. Indirizzi utili per imprenditori	130

Dall'idea commerciale al progetto d'impresa

1. INTRODUZIONE

La fonte delle idee da cui partire per costituire un'impresa è pressoché inesauribile. Chi si guarda intorno con attenzione non farà difficoltà a trovare nuovi stimoli. Spesso si è portati a credere di dover proporre prodotti o servizi sempre nuovi, ma invenzioni e innovazioni sono in realtà cosa assai rara. Ricordiamo però che non è sempre indispensabile reinventare la ruota.¹

Per chi è alla ricerca di idee, proponiamo di seguito una serie di consigli che potrebbero rivelarsi utili:

- Tenete d'occhio il settore, osservatene tendenze e sviluppi: chi ha la sensibilità di notare i cambiamenti e di prenderne al volo le opportunità che offrono, potrà fare fruttare un'idea vincente.
- Visitate fiere ed esposizioni: all'estero vi sono spesso buone idee che potrebbero rivelarsi promettenti anche da noi.
- Leggete giornali e riviste e navigate in internet.
- Acquisite una specializzazione: per potervi distinguere con quello che proponete o il servizio che prestate.

Una volta scovata l'idea che fa al caso vostro, dovrete chiedervi se sia effettivamente redditizia. Anche il prodotto più bello e il servizio migliore servono a ben poco se poi nessuno li vuole o sono poco richiesti.² Esaminate quindi a fondo la vostra idea e traducetela in un progetto concreto e ben articolato. Un compito non certo facile ma per il quale, con questo opuscolo, intendiamo venirvi in aiuto.

Consiglio

Colga l'occasione e richiedi le consulenze gratuite offerte dal Servizio creazione d'impresa della Camera di commercio di Bolzano e dal TIS innovation park. Anche le associazioni di categoria e altre istituzioni costituiscono dei punti di riferimento (vedi elenco degli indirizzi).

1.1. NUOVA COSTITUZIONE O RILEVAZIONE D'IMPRESA?

Quando si costituisce un'impresa si parte da zero: bisogna prendere in locazione e adattare i locali, crearsi un portafoglio clienti, acquistare macchinari e magazzini, chiedere le eventuali licenze richieste dalla legge.

Il vantaggio della nuova costituzione è la possibilità di avviare l'impresa ex novo secondo i propri desideri. Partendo da zero bisogna prima inserirsi sul mercato e stabilire i rapporti con clienti e fornitori.

Dopodiché si passerà alla selezione del personale, consolidare la propria posizione e farsi un nome sul mercato.³

Nel caso di una rilevazione, un successore subentra in un'impresa già presente sul mercato, acquistandone anche portafoglio clienti, inventario, attrezzature, magazzino, brevetti, beni immateriali e collaboratori già formati.

Se si rileva un'azienda si subentra in una realtà già avviata partendo da presupposti già esistenti. Fin dall'inizio bisogna dimostrare capacità in tutti i settori di un'azienda già cresciuta. Quello che rende difficile la rilevazione di un'azienda è il fatto che spesso le medie aziende denotano una forte impronta della personalità dell'imprenditore uscente alla quale per anni si erano orientati collaboratori, clienti e fornitori. Il nuovo titolare deve quindi conquistare fiducia.



Ci sono tuttavia numerosi vantaggi nel rilevare un'azienda piuttosto che crearne una nuova: l'azienda è già presente sul mercato, i rapporti con clienti e fornitori sono già consolidati, il servizio o il prodotto già conosciuti, i collaboratori affiatati e chi subentra può rifarsi all'esperienza di chi lo ha preceduto.

³ Cfr. Unternehmensnachfolge. Die optimale Planung, 2014, pag. 6

I vantaggi saranno evidenti se chi subentra, risponderà a tutti i requisiti necessari per la rilevazione aziendale, personale, imprenditoriale e di settore.⁴

Consiglio

Per ulteriori informazioni sulla cessione aziendale è a disposizione il servizio Successione d'impresa della Camera di commercio di Bolzano (vedi elenco indirizzi).

1.2. VANTAGGI E SVANTAGGI DELL'ESSERE "IN PROPRIO"

Bisogna riflettere a lungo prima di diventare autonomi, perché la creazione d'impresa avrà successo solo se è ben pensata e pianificata. Prima di mettersi in proprio è opportuno soppesare tutti i pro e i contro. Non importa se si crea una nuova impresa, se si subentra in una già esistente o se si entra in un'impresa come socio: in ogni caso si è un fondatore d'impresa cui devono essere prima di tutto chiari i propri obiettivi:

- Cosa voglio?
- Quali sono le mie visioni e i miei desideri?
- Quali sono le mie priorità?
- Quanto tempo voglio dedicare a me stesso e/o alla mia famiglia?
- Quanto contano per me la carriera e il successo professionale ed economico?
- I miei obiettivi esistenziali si conciliano con l'attività quotidiana di un imprenditore?

PRO

- + maggiore libertà decisionale e operativa
- + realizzazione delle proprie idee
- + riconoscimento delle proprie capacità
- + maggiore prestigio sociale
- + nessuna pressione da parte dei superiori ovvero assenza di superiori

CONTRO

- rinuncia a un posto di lavoro sicuro e spesso ben retribuito
- rischio di perdere il capitale investito
- reddito iniziale generalmente basso
- molte responsabilità e notevoli impegni di lavoro
- le assenze prolungate dal lavoro (per ferie o malattia) sono un problema soprattutto all'inizio

1.3. FORME DI LAVORO AUTONOMO

Mettersi in proprio non significa automaticamente diventare imprenditori: esistono infatti altre forme di lavoro non dipendente. Una delimitazione in questo senso non è facile ma riveste una grande importanza soprattutto per le differenze che esistono sul piano civile e tributario.



A) Libera professione

LAVORO AUTONOMO

Il libero professionista non è un imprenditore ai sensi dell'art. 2082 del codice civile. Non esiste un criterio inequivocabile di distinzione tra liberi professionisti e non, e numerosi sono i casi limite. Informatevi presso la Camera di commercio e/o presso l'Associazione Liberi Professionisti Altoatesini (vedi elenco degli indirizzi) per sapere se la vostra futura attività si inquadra tra le libere professioni o le attività imprenditoriali.

Esistono le cosiddette libere professioni non protette o libere (come nel caso di artisti, scrittori, consulenti aziendali) per le quali non è richiesta alcuna particolare iscrizione agli albi professionali e le cosiddette libere professioni protette, il cui esercizio è vincolato ai seguenti requisiti:

- formazione (p. es. titolo di studio accademico)
- tirocinio pluriennale
- esame di Stato
- iscrizione ai relativi albi professionali
- rispetto dei criteri di etica professionale (p. es. segreto professionale)

Per l'esercizio di una libera professione è necessario:

- essere in possesso del numero di partita IVA
- versare i contributi previdenziali all'INPS o alle singole casse pensionistiche degli ordini professionali
- tenere la contabilità (tenuta dei registri, dichiarazioni fiscali, versamenti, etc.)

COLLABORAZIONE AUTONOMA OCCASIONALE

In questa forma di libera professione, le prestazioni fornite hanno carattere occasionale. Non è quindi richiesto il numero di partita IVA né sono necessarie registrazioni o iscrizioni a pubblici registri. Dal 1° gennaio 2004 i compensi per attività autonoma occasionale sono soggetti al pagamento dei contributi previdenziali a norma della L. 335/95 se esse superano nell'anno 5.000 €. I contributi vengono versati all'INPS dal committente. L'attività prestata è inoltre soggetta alla ritenuta d'acconto del 20 %, per cui è in ogni caso obbligatorio presentare la dichiarazione dei redditi.

COLLABORAZIONE COORDINATA E CONTINUATIVA

La collaborazione coordinata e continuativa tradizionale è possibile solo per le seguenti attività:

- collaborazioni con beneficiari di pensione di vecchiaia
- amministratori, sindaci e membri di collegi e commissioni
- collaborazioni prestate ad associazioni sportive dilettantistiche
- collaborazioni prestate alla pubblica amministrazione

Al di fuori di questi casi la collaborazione coordinata e continuativa è possibile solo nell'ambito di contratti a progetto. Questa nuova forma contrattuale sostituisce i cosiddetti "co.co.co." che spesso hanno comportato un'elusione delle norme di diritto del lavoro e del diritto sociale. Nel nuovo contratto di lavoro a progetto deve essere definito il progetto concreto, il programma di lavoro o la parte di esso che rappresenterà il compito del collaboratore. La scadenza del contratto deve essere determinata temporalmente o determinabile temporalmente dallo scopo.

Attualmente questa forma è oggetto di cambiamenti normativi (situazione a marzo 2015).

B) Attività imprenditoriale

"È imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi." (art. 2082 C.C.)

Tre aspetti caratterizzano quindi un imprenditore:

- l'esercizio di un'attività economica
- l'organizzazione dei relativi mezzi necessari
- l'esercizio professionale dell'attività

Diversamente dai liberi professionisti, gli imprenditori sono iscritti al Registro delle Imprese della Camera di commercio. In questo contesto è possibile chiarire altri due concetti: la base materiale per l'esercizio dell'attività imprenditoriale è l'azienda; non necessariamente di proprietà dell'imprenditore. Questi può esercitare la sua attività economica anche sulla base di un contratto d'affitto. La ditta è la denominazione con la quale l'imprenditore svolge l'attività. Egli detiene il diritto esclusivo all'uso della denominazione prescelta.

LA TRAPPOLA DELLE "FALSE PARTITE IVA"

Con le cosiddette "false partite IVA" si intendono i lavoratori autonomi (liberi professionisti o imprenditori) che in realtà autonomi non sono, nell'esercizio della loro attività, in quanto legati a direttive, a orari di lavoro, etc.

Spesso non è possibile distinguere con precisione tra un rapporto di lavoro dipendente e un lavoro autonomo. Per questo il legislatore ha emanato nel 2012 e nel 2013 chiare disposizioni finalizzate a individuare proprio tali "partite Iva fittizie", ovvero collaboratori che lavorano con partite IVA.

Secondo queste disposizioni si parla di falso lavoro autonomo qualora ricorrano almeno due delle tre seguenti condizioni:

- a) oltre l'80 % del fatturato viene realizzato per due anni solari consecutivi con un unico committente
- b) il lavoratore è occupato per più di otto mesi all'anno esclusivamente per un unico committente per due anni consecutivi
- c) il lavoratore ha una postazione di lavoro fissa presso il committente

Se due di queste condizioni sono soddisfatte, si tratta di lavoro parasubordinato che in tal caso verrà trasformato automaticamente in un contratto a progetto. In mancanza di un progetto la collaborazione viene invece commutata in un rapporto di lavoro a tempo indeterminato.

Il legislatore ha previsto anche delle eccezioni. Non si tratta di "lavoro parasubordinato" quando:

- Il lavoratore autonomo vanta una formazione di grado elevato (diploma di scuola secondaria di II grado, esame di fine apprendistato, laurea, oppure attività con partita IVA da oltre dieci anni, etc.), realizzando un reddito almeno 1,25 volte superiore al minimo imponibile ai fini del versamento dei contributi previdenziali dei commercianti e degli artigiani. Il fatturato minimo annuo per l'anno 2015 deve essere di 19.435 € (15.548 € x 1,25).
- Il lavoratore autonomo è un libero professionista iscritto ad un ordine professionale.



1.4. HAI LA STOFFA DELL'IMPRENDITORE?

Prima di costituire un'impresa è opportuno chiedersi se si ha la stoffa dell'imprenditore. Agli imprenditori di successo servono alcuni requisiti fondamentali tra i quali conoscenze tecniche, doti personali e sostegno familiare.

Naturalmente non sarà necessario disporre di tutte le qualità e le qualifiche imprenditoriali sopra elencate visto che molte sono le cose che si possono imparare e acquisire con il tempo. È consigliabile quindi approfittare delle proposte di qualificazione e aggiornamento destinate ai fondatori d'impresa. Per verificare meglio la predisposizione personale allo svolgimento di questa attività proponiamo comunque di misurarsi con il test a pagina 16.

CHECKLIST: QUALIFICHE IMPRENDITORIALI⁵

Caratteristiche professionali	
Conoscenze tecniche <input type="checkbox"/>	Conoscenze commerciali di base <input type="checkbox"/>
Esperienza nel settore <input type="checkbox"/>	
Caratteristiche personali	
Resistenza in presenza di pressioni e stress <input type="checkbox"/>	Nessun timore di affrontare crisi o conflitti <input type="checkbox"/>
Ricerca di indipendenza <input type="checkbox"/>	Desiderio di emergere dalla mediocrità <input type="checkbox"/>
Piacere nell'organizzare <input type="checkbox"/>	Propensione alla flessibilità <input type="checkbox"/>
Nessun timore del rischio e del pericolo <input type="checkbox"/>	Aspirazione al successo <input type="checkbox"/>
Disponibilità ad assumersi responsabilità <input type="checkbox"/>	Voglia di cambiamenti <input type="checkbox"/>
Ambizione a distinguersi dagli altri <input type="checkbox"/>	Disponibilità alla collaborazione <input type="checkbox"/>
Caparbietà nell'azione <input type="checkbox"/>	
Sostegno familiare	
La famiglia approva la costituzione dell'impresa <input type="checkbox"/>	La famiglia sostiene la costituzione dell'impresa <input type="checkbox"/>

Consiglio

Il servizio Creazione d'impresa della Camera di commercio di Bolzano organizza giornate informative, seminari e corsi per aspiranti imprenditori (www.wifi.bz.it).

⁵ Cfr. Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, 2014, pag. 9

TEST⁶

Sei pronto a costruire una tua impresa? Il test che riportiamo di seguito consente di accertare due aspetti:

- la presenza del giusto atteggiamento imprenditoriale
- il possesso dei requisiti adatti per la creazione di un'impresa di successo

Controlla il tuo grado di formazione ed esperienza!

È adeguata la tua formazione professionale e/o esperienza pratica acquisita rispetto al settore nel quale vuoi metterti in proprio?

- Sì, sicuramente (2)
 Solo in parte (1)
 No (0)

Disponi di una solida formazione commerciale o aziendale e/o di esperienza equivalenti?

- Sì, ampia qualificazione (2)
 Solo in parte (1)
 Nessuna formazione/esperienza di questo tipo (0)

Nella tua vita professionale hai già svolto mansioni dirigenziali, come p.es. organizzazione del personale e gestione delle risorse umane?

- Sì, esperienze dirigenziali pluriennali (2)
 Al massimo due anni di esperienza dirigenziale (1)
 Nessuna esperienza dirigenziale (0)

Che tipo di esperienza hai finora maturato nel settore della vendita/distribuzione?

- Esperienza pluriennale (2)
 Al massimo due anni di esperienza (1)
 Nessuna o poca esperienza (0)

Controlla la tua situazione finanziaria!

Disponi di risorse finanziarie che ti consentano una certa indipendenza da banche o altri finanziatori?

- Sì, sicuramente (2)
 Sì, limitatamente (1)
 No (0)

Il tuo partner è in grado, con il suo reddito, di far fronte al sostenimento di entrambi, oppure possiedi altre fonti in reddito?

- Sì, sicuramente (2)
 Sì, limitatamente (1)
 No (0)

Controlla i sacrifici che sei disposto ad accettare!

Sei disposto a lavorare 60 ore settimanali e più almeno nei primi anni?

- Sì, sicuramente (2)
 Sì, limitatamente (1)
 No, assolutamente (0)

Sei disposto a rischiare di non percepire, in questo periodo, entrate regolari e costanti?

- Sì, sicuramente (2)
 Sì, eventualmente (1)
 No (0)

Sei disposto a rinunciare per almeno due anni a gran parte delle ferie, del tempo libero e della vita familiare?

- Sì, sicuramente (2)
 Sì, eventualmente (1)
 No (0)

Controlla la tua forma fisica!

Negli ultimi tre anni sei sempre stato fisicamente in forma ed efficiente?

- Praticamente non sono mai stato ammalato (2)
 Solo ogni tanto sono stato un po' male (1)
 Sono stato ammalato spesso/a lungo (0)

Nell'esercizio della tua professione sei già abituato a porti obiettivi e a perseguirli in modo autonomo (senza pressioni da parte dei superiori)?

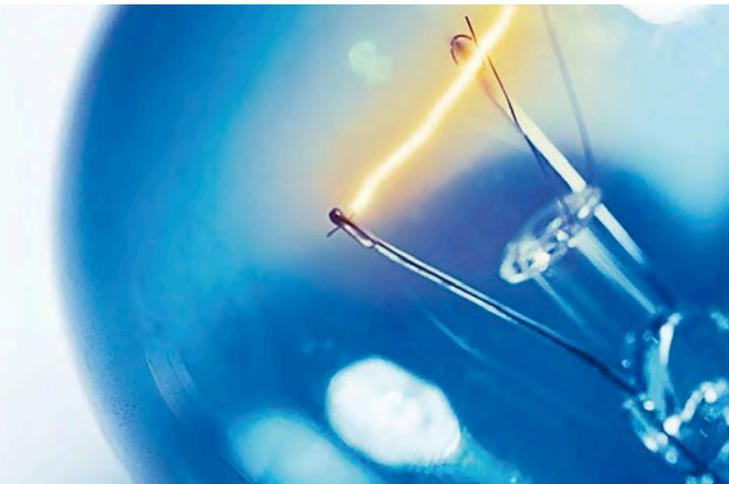
- Sì, spesso (2)
 Talvolta (1)
 Solo eccezionalmente (0)

<p>Sei in grado di resistere anche a situazioni di stress continuo e di affrontare queste situazioni cercando le necessarie soluzioni ai problemi?</p> <p><input type="checkbox"/> Prevalentemente sì (2) <input type="checkbox"/> Abbastanza (1) <input type="checkbox"/> Molto limitatamente (0)</p>	
Controlla la posta in gioco!	
<p>Le possibilità di carriera e di guadagno presso il tuo attuale datore di lavoro in generale come dipendente sono (nel tuo settore)</p> <p><input type="checkbox"/> Non tanto buone (2) <input type="checkbox"/> Medie (1) <input type="checkbox"/> Molto buone (0)</p>	<p>Il tuo partner ha un rapporto positivo con l'indipendenza professionale ed è disposto a sostenerti nelle attività iniziali e durante i primi anni?</p> <p><input type="checkbox"/> Sì, sicuramente (2) <input type="checkbox"/> Sì, in parte (1) <input type="checkbox"/> Direi di no (0) <input type="checkbox"/> Non ho un partner fisso (1)</p>
<p>Credi di poter dormire ancora sonni tranquilli quando ti sarai messo in proprio, pensando ai rischi che un'esperienza imprenditoriale comporta?</p> <p><input type="checkbox"/> Nessun motivo di preoccupazione (2) <input type="checkbox"/> Penso di farcela (1) <input type="checkbox"/> Sono piuttosto incerto (0)</p>	
<p>INTERPRETAZIONE DEL TEST Somma i punti delle risposte scelte e leggi la descrizione corrispondente.</p> <p>0 - 14 punti Forse dovresti chiederti ancora una volta se sia il caso di aspirare veramente all'indipendenza imprenditoriale o se invece per te non sia più indicato un rapporto di lavoro dipendente.</p> <p>15 - 20 punti Il risultato non è molto chiaro. Non si evince con sufficiente chiarezza se riesci a lavorare meglio alle dipendenze di qualcuno o in proprio. Raccogli altre informazioni e parla con il maggior numero possibile di persone.</p> <p>21 - 30 punti Sei fondamentalmente motivato a metterti in proprio. Evidentemente disponi anche dei requisiti necessari allo svolgimento di un'attività imprenditoriale. Informati sul modo migliore per trasformare in realtà un'idea commerciale.</p>	

Naturalmente un check-up di questo tipo può fornire soltanto una prima indicazione. Cerca quindi altre occasioni di riflessione e analisi: discutine con amici, conoscenti e consulenti, frequenta corsi e seminari, leggi qualche libro, etc.

1.5. INNOVAZIONE – MOLTO PIÙ DI UN'IDEA!

L'innovazione è un importante motore per lo sviluppo economico, la crescita e la capacità concorrenziale dell'azienda. L'innovazione interessa molti settori di un'azienda e significa "realizzazione economica di una nuova idea per un prodotto o un servizio, procedimento ovvero processo, ma anche nuova forma di organizzazione attraverso l'impresa". Si distinguono tre forme di innovazione:



- innovazione in un prodotto o servizio
- innovazione nei procedimenti o nei processi
- innovazione sociale o organizzativa

Di notevole importanza è la trasformazione dell'idea sul mercato: una buona idea che non sia valorizzata sul mercato non è ancora innovazione. Mentre la ricerca e lo sviluppo sono la trasformazione del denaro in conoscenza, innovazione significa trasformare le conoscenze in

denaro, ovvero trasformare velocemente ed efficacemente le nuove conoscenze in soluzioni commerciabili. Il processo di innovazione in azienda non è un'attività ovvia, ma pone l'imprenditore e i suoi collaboratori di fronte a grosse sfide. Bisogna vincere i limiti della routine; all'imprenditore viene richiesto di essere pronto a rischiare, essere lungimirante, tenace e capace di convincere gli altri della propria idea.

Nonostante l'enorme importanza che riveste l'innovazione, non tutte le imprese sono sempre innovative. Spesso la nuova idea viene realizzata al momento della creazione dell'impresa, in seguito però i prodotti, le modalità di produzione e il concetto imprenditoriale vengono realizzati solo in parte. Per assicurarsi una posizione concorrenziale, è necessario cercare continuamente nuove soluzioni. L'innovazione non è quindi la conseguenza di un'idea fulminante, ma il risultato di un processo ben ponderato, che viene pianificato in tutte le sue fasi – creazione dell'idea, valutazione dell'idea, concezione, trasformazione, introduzione sul mercato – ed organizzato e guidato in modo tale che il risultato dell'innovazione non venga lasciato al caso.



Maggiori informazioni sul tema "innovazione" sono reperibili presso l'Ufficio innovazione, ricerca, e sviluppo della Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige, presso il Servizio Innovazione della Camera di commercio di Bolzano e il TIS innovation park.

Consiglio

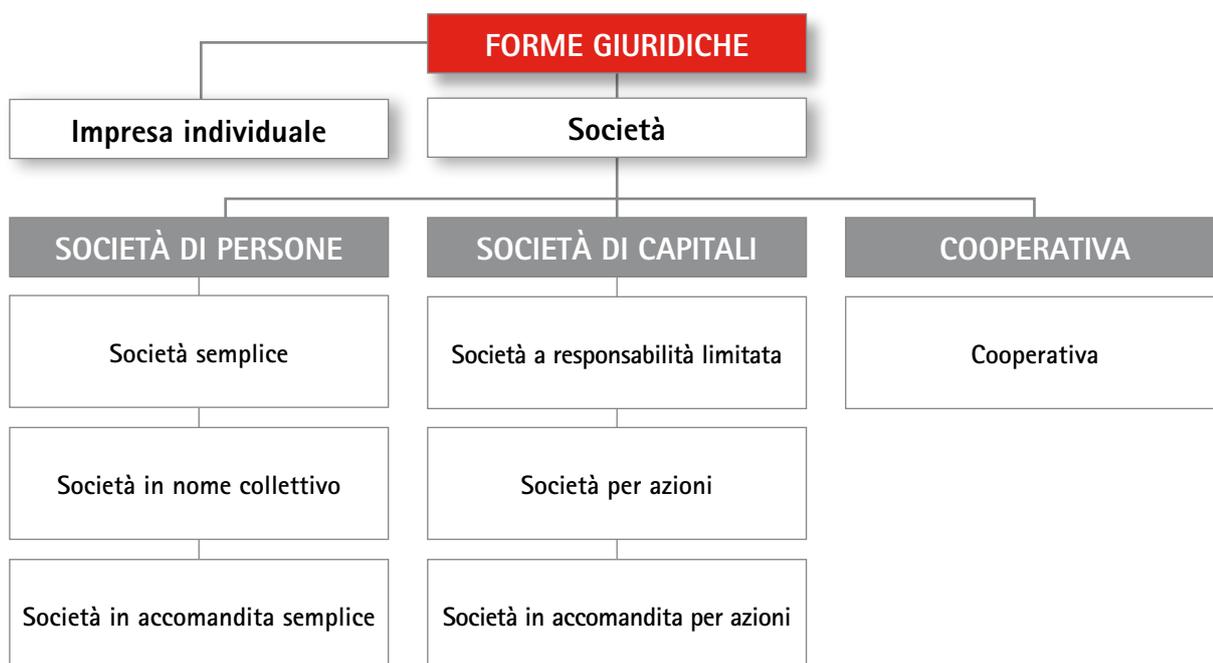
Da dicembre 2012 le start-up innovative (ovvero società di capitale e cooperative con sede in Italia con un oggetto sociale che preveda la produzione, lo sviluppo e la commercializzazione di prodotti e servizi innovativi ad alto valore tecnologico) godono di una serie di agevolazioni fiscali. Le rispettive disposizioni di legge prevedono inoltre una serie di esenzioni. Per ulteriori informazioni si veda il sito <http://startup.registroimprese.it>.

2. FORMA GIURIDICA

La scelta della forma giuridica è una decisione importante e da ponderare seriamente viste le ripercussioni che avrà a livello personale, fiscale, aziendale e giuridico. Si tenga comunque presente che la forma giuridica "ideale" non esiste: ogni forma presenta pregi e difetti e dipende in ogni caso dallo scopo imprenditoriale che si intende raggiungere.

2.1. IMPRESA INDIVIDUALE O SOCIETÀ?

La prima decisione importante in merito alla forma giuridica riguarda la scelta tra il lavorare da soli o in collaborazione con altri soci. A questo proposito esistono diverse possibilità:



L'impresa individuale e l'impresa familiare

La forma più semplice e diffusa è l'impresa con un solo titolare che stabilisce in piena autonomia le decisioni da prendere. Il titolare può sia essere proprietario dell'impresa che affittuario della stessa. Ciò non significa necessariamente essere abbandonati a sé stessi: si possono infatti assumere dipendenti o avvalersi dell'aiuto dei familiari. Nella scelta di questa forma giuridica, nulla impone l'entità minima del capitale iniziale da investire. Si consideri comunque che per i debiti dell'impresa sarà l'imprenditore a garantire con il suo patrimonio personale, ad essere l'unico responsabile degli impegni assunti e ovviamente anche l'unico a percepire gli utili che ne derivano.⁷

Una particolare forma di impresa individuale è data dall'**impresa familiare**, interessante soprattutto sul piano giuridico e fiscale. Sono considerate imprese a conduzione familiare le aziende nelle quali collaborano il coniuge, parenti fino al terzo grado e affini fino al secondo grado.

I familiari che prestano in forma continuativa il proprio lavoro all'impresa familiare hanno i seguenti diritti:

- diritto al mantenimento in base alle condizioni patrimoniali della famiglia
- partecipazione agli utili dell'impresa familiare e diritto sui beni acquisiti con questi utili
- diritto di partecipare agli incrementi dell'azienda (incremento del valore di un'azienda nel corso del tempo)
- diritto di prelazione in caso di alienazione

L'impresa familiare viene costituita con atto notarile. Si sceglie questa forma giuridica quando non c'è alcun altro rapporto giuridico tra i componenti della famiglia. E' possibile costituire un'impresa familiare con la forma giuridica di una società in nome collettivo o di una società in accomandita semplice, tuttavia bisogna fare attenzione agli obblighi giuridici che comportano (vedi capitolo "La società").

Consiglio

Per evitare lunghe controversie (p.es. diritto all'incremento del valore aziendale in caso di separazioni o divorzi) si consiglia di riflettere bene sull'opportunità di costituire un'impresa familiare e di ricorrere eventualmente alla consulenza di un esperto!

⁷ Cfr. Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, 2014, pag. 20

La società

L'attività imprenditoriale può essere esercitata anche da un gruppo di persone. Un'impresa individuale può essere trasformata nel corso del tempo in società: assumendo uno o più soci si potrà da un lato migliorare la situazione finanziaria ed effettuare nuovi investimenti e dall'altro avvalersi della collaborazione di persone affidabili. I nuovi soci possono apportare knowhow ed esperienze professionali con effetti positivi sullo sviluppo dell'impresa. Tuttavia, prima di decidere per l'ingresso di un nuovo socio, è comunque consigliabile verificare se quest'ultimo sia la persona più indicata anche a lungo termine. Una volta individuata la persona adatta, si potrà decidere assieme la forma giuridica più idonea all'impresa. Anche un'impresa individuale può essere trasformata nel corso del tempo in una società.

In genere, la società si distingue dall'impresa individuale per i seguenti aspetti:

- il capitale sociale può essere apportato da diverse persone
- i conferimenti che ogni socio apporta alla società sotto forma di beni e servizi sono per il perseguimento di un obiettivo comune
- la responsabilità civile e i rischi legati all'attività sociale possono essere limitati e suddivisi fra diverse persone
- anche la responsabilità per la gestione e l'amministrazione della società può essere distribuita tra diverse persone

Ogni società si fonda di norma sullo statuto sociale il quale regola i diritti e doveri reciproci dei singoli soci nonché i rapporti della società nei confronti di terzi (vedi sopra). Stabilisce ad esempio l'entità dei conferimenti in denaro o sotto forma di prestazioni, i criteri di ripartizione degli utili e delle perdite, le competenze di ciascun socio etc. Lo statuto sociale deve essere redatto per iscritto. Accordi verbali sono ammessi soltanto nel caso delle società semplici.

Consiglio

Per evitare possibili problemi, si consiglia di definire con estrema precisione nello statuto sociale i diritti e i doveri dei singoli soci!

Le società si distinguono sostanzialmente in società di persone e società di capitali. Esse sono contraddistinte da una diversa personalità giuridica e da un diverso rapporto fra il patrimonio sociale e quello dei singoli soci.

2.2. SOCIETÀ DI PERSONE

Le società di persone si distinguono sostanzialmente per:

- la mancanza di un capitale sociale minimo
- responsabilità illimitata e solidale dei soci in merito agli obblighi della società
- amministrazione diretta e potere di decisione dei soci
- trasferibilità a terzi del ruolo sociale (con diritti e doveri) previo assenso di tutti i soci

Le società di persone si suddividono nelle seguenti tipologie: società semplice (s.s.), società in nome collettivo (s.n.c.) e società in accomandita semplice (s.a.s.).

Società semplice

Storicamente la società semplice rappresenta la forma base delle società di persone. A parte alcune eccezioni specifiche, le disposizioni del codice civile in materia (riguardanti responsabilità, amministrazione etc.) si applicano anche alle s.n.c. e alle s.a.s.

Il contratto di società non è legato a forme particolari tranne a quelle previste per la natura dei beni apportati. Salvo diversa pattuizione contrattuale l'amministrazione della società è in capo ad ognuno dei soci indipendentemente dagli altri. Se l'amministrazione è invece a capo di tutti i soci insieme, per agire in nome della società è richiesto il consenso di tutti i soci responsabili. Utili e perdite derivanti dall'attività sociale vengono ripartiti tra i soci in proporzione alle quote di partecipazione alla società.

Questa forma societaria può essere scelta solo se non si esercitano attività commerciali e quindi essa non è indicata per lo svolgimento di attività di tipo imprenditoriale. Questo tipo di società è frequente nel settore agricolo e viene scelta ad esempio anche per la costituzione di bande musicali. Per la sua costituzione, per le eventuali variazioni e per lo scioglimento della società è sufficiente presentare domanda al Registro delle Imprese tenuto presso la Camera di commercio. Non è previsto un capitale minimo.

Circa la responsabilità bisogna considerare che con questa forma di società i creditori della società possono far valere i propri diritti sul patrimonio societario. Fatti salvi accordi diversi, ogni socio che opera in nome e per conto della società risponde personalmente e in solido con il suo patrimonio personale. Ciò significa che ognuno dei soci risponde di un intero importo dovuto dalla società. Se salda interamente il debito può rivalersi sui soci (responsabilità solidale).

Nel caso di importi dovuti a terzi da una società semplice, v'è la certezza che questi verranno saldati principalmente con il capitale sociale. Solo in un secondo tempo si ricorrerà al patrimonio personale dei soci (autonomia imperfetta del patrimonio sociale).



Per effetto dell'autonomia imperfetta del patrimonio sociale i creditori personali di un singolo socio non possono rivalersi direttamente sul patrimonio sociale per far saldare un debito. Potranno però recuperare il credito rivalendosi sull'utile o sulla quota sociale di spettanza del socio.

Società in nome collettivo (S.n.c.)

È la forma più diffusa di società di persone. La s.n.c. si compone di due o più soci. La sua peculiarità è che i soci hanno responsabilità illimitata e solidale, ovvero rispondono con l'intero patrimonio sociale e personale.

Nelle relazioni commerciali con terzi bisogna considerare che accordi limitanti fra soci non hanno validità in merito alla responsabilità nei confronti di terzi creditori. Anche per la s.n.c. vale il principio sopradescritto per cui in caso di importi dovuti a terzi, v'è la certezza che questi verranno saldati principalmente con il capitale sociale.

Nelle relazioni tra i soci e i loro creditori personali, la s.n.c. si distingue dalla società semplice per il fatto che i creditori non possono pretendere la liquidazione della quota sociale del debitore.

La s.n.c. agisce sotto una denominazione formata dal nome di uno o più soci e dalla definizione dei rapporti societari. La costituzione avviene presso il notaio con atto scritto ed è in forma semplice. Non è prescritto alcun capitale minimo. Salvo diverso accordo convenuto nell'atto costitutivo, ad ogni socio spetta il potere di amministrazione e rappresentanza della società di fronte a terzi.

Dopo la costituzione presso il notaio, il contratto deve essere depositato entro 30 giorni dai soci presso il Registro delle Imprese del distretto dove ha sede la società. Un aspetto importante riguarda la collaborazione dei soci: in linea di massima, i singoli soci devono prestare il proprio lavoro all'impresa. Essendo il patrimonio sociale proprietà di tutti i soci, le questioni fondamentali dovrebbero essere oggetto di una decisione congiunta. Il rischio e l'utile vengono suddivisi.

Consiglio

È consigliabile optare per questa forma giuridica soltanto quando tutti i soci sono competenti nell'esercizio dell'attività commerciale e il loro rapporto si fonda su reciproca fiducia e affidabilità.

Società in accomandita semplice (S.a.s.)

Si sceglie questa forma societaria quando ci sono da un lato persone con capitale a disposizione che intendono investire e dall'altro soggetti dotati di spirito imprenditoriale ma che non dispongono dei necessari mezzi finanziari. Nella s.a.s. vi sono quindi due tipi di soci che partecipano alla società con conferimenti, compiti e responsabilità diversi:

- **Soci accomandatari (responsabilità illimitata):** garantiscono anche con tutto il proprio patrimonio personale per i debiti della società e soltanto a loro spettano l'amministrazione e la gestione aziendale.
- **Soci accomandanti (responsabilità limitata):** rispondono soltanto con la propria quota di capitale e sono considerati una specie di finanziatori dei soci accomandatari, con diritti supplementari come: ispezione dei libri contabili, partecipazione agli utili etc. Per legge gli accomandanti partecipano agli utili e alle perdite in relazione alle rispettive quote di partecipazione al capitale. Agli accomandanti non è consentito partecipare all'amministrazione della s.a.s.; in caso contrario perderebbero il vantaggio della responsabilità limitata (diventando dunque accomandatari).

Nello statuto sociale vanno indicati espressamente i soci accomandatari e quelli accomandanti. Per il resto le formalità di costituzione sono le stesse della s.n.c.

Le s.n.c. e le s.a.s. sono soggette alle disposizioni della legge sul fallimento: in caso di insolvenza della società, il tribunale provinciale competente per territorio può dichiararne il fallimento. Ove fosse invece uno dei soci ad essere insolvente e il tribunale aprisse nei suoi confronti la procedura fallimentare, verrebbe semplicemente sciolto il rapporto societario con il socio fallito. In tal caso i soci rimanenti dovrebbero provvedere a ricostituire la maggioranza societaria entro i termini di legge. Se ciò non fosse possibile, la società dovrebbe essere sciolta e quindi messa in liquidazione.

2.3. SOCIETÀ DI CAPITALI

A differenza delle società di persone, le società di capitali sono persone giuridiche diverse dalle persone giuridiche dei soci. La stessa società è dunque soggetto di diritti e doveri e dispone di propri organi (assemblea dei soci, consiglio di amministrazione ed eventualmente collegio dei sindaci).

Le caratteristiche delle società di capitali sono:

- capitale sociale minimo
- la responsabilità limitata dei soci che rispondono solo nella misura del capitale sociale conferito ossia dei beni sociali (eccezion fatta per i soci accomandatari della s.a.p.a.)
- le attività di amministrazione e di gestione sono separate dal ruolo di socio. La qualità di socio si esprime col diritto di voto nella nomina dell'amministratore
- la qualità di socio è trasferibile liberamente

La forma giuridica della società di capitali è adatta soprattutto alle medie e grandi imprese.

Si distinguono le seguenti forme:

- società a responsabilità limitata (s.r.l.)
- società per azioni (s.p.a.)
- società in accomandita per azioni (s.a.p.a.)

Società a responsabilità limitata (s.r.l.)

Nel caso della s.r.l. i soci rispondono nei confronti dei creditori soltanto con la propria quota conferita nel capitale. Questa forma si presta in particolare a unioni di partner intenzionati a collaborare nella società ma che desiderano limitare il rischio alla quota di capitale (senza responsabilità personale).⁸

Per assicurare una determinata tutela ai creditori, il legislatore chiede un versamento minimo nell'impresa, il cosiddetto capitale sociale di una s.r.l., pari a 10.000 €, di cui, alla costituzione, il 25 % dovrà essere depositato in contanti. Il versamento può essere sostituito da una fideiussione bancaria o una polizza assicurativa.

⁸ Cfr. Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, 2014, pag. 24

In alternativa ai conferimenti in denaro è possibile apportare anche beni di valore o prestazioni di servizi corrispondenti per i quali sono però richieste una stima giurata da parte di un perito (iscritto al registro dei revisori contabili o al registro speciale delle autorità di vigilanza della Consob) e l'immediata copertura del capitale minimo. Le prestazioni di servizi devono inoltre essere coperte da garanzia bancaria o polizza assicurativa. In generale è possibile apportare qualsiasi bene patrimoniale che possa essere valutato economicamente.

Nell'ottica di una semplificazione degli oneri a carico di una società, la legge di conversione 99/2013 (D.L. 76/2013) ha previsto il versamento diretto del 25% dei conferimenti in denaro all'organo amministrativo nominato nell'atto costitutivo della società. Nell'atto costitutivo va indicato anche il mezzo di pagamento. La costituzione della società presuppone la stipula di un atto costitutivo mediante atto pubblico redatto presso un notaio e la successiva iscrizione nel registro delle imprese.

L'amministrazione dell'attività può essere affidata a un socio, a più soci o a terzi.

Gli organi della s.r.l. sono l'assemblea dei soci, il consiglio di amministrazione o l'amministratore delegato e, ove previsto, il collegio dei sindaci (p. es. a partire da un capitale sociale di 120.000 €).

La s.r.l. ha l'obbligo di tenere diversi libri contabili come ad esempio il libro dei soci, il libro con i verbali delle riunioni e delle delibere dell'assemblea dei soci, del consiglio di amministrazione e del collegio dei sindaci. Il consiglio di amministrazione o gli amministratori di una s.r.l. hanno l'obbligo di redigere ogni anno il bilancio consuntivo, completo di conto economico e della relazione da presentare all'assemblea dei soci per l'approvazione. Il bilancio consuntivo deve essere depositato presso il Registro delle Imprese. In caso di perdite prodotte dalle società di capitali, il legislatore prevede una riduzione di capitale e la copertura del disavanzo mediante conferimenti da parte dei soci.

Consigli

- Spesso il capitale minimo non basta e servono altri prestiti. La limitazione della responsabilità nella s.r.l. comporta di norma in questo caso che i creditori (p.es. le banche) richiedano garanzie direttamente ai soci. Per il volume di prestiti che ne deriva, la limitazione di responsabilità della s.r.l. risulta pertanto annullata!
- Sia nella fase di costituzione che nel successivo nell'assistenza fiscale, una s.r.l. è più costosa di una società di persone.

Società unipersonale a responsabilità limitata

Dal marzo 1993 la s.r.l. può essere costituita anche in forma di società unipersonale a responsabilità limitata, ossia con un unico socio. È obbligatorio conferire tutto il capitale al momento della costituzione. Se la società a responsabilità limitata viene trasformata in una società unipersonale, il capitale residuo deve essere conferito entro 90 giorni dalla modifica.

Nella corrispondenza, in questo caso, l'indicazione della forma giuridica dovrà recare anche lo specifico riferimento alla s.r.l. unipersonale. In generale vigono le disposizioni previste per le s.r.l. In certe circostanze la s.r.l. unipersonale può comportare per il socio una responsabilità illimitata quando in caso di insolvenza della società dovesse emergere che l'intero capitale sociale non è stato conferito entro i tempi prescritti o i dati del singolo socio non sono stati indicati regolarmente.

Società semplificata a responsabilità limitata

Come nel caso della S.r.l. ordinaria, la S.r.l. semplificata – prevista dall'art. 2463 bis C.C. (introdotto dal D.L. 1/2012, convertito nella legge 27/2012) – è una società di capitale con una propria personalità giuridica per la quale risponde esclusivamente il capitale della società stessa.

La società viene costituita con atto notarile conforme al modello standard previsto dal Ministero della Giustizia (decreto ministeriale 138/2012). L'atto deve contenere le seguenti informazioni:

- cognome, nome, luogo e data di nascita, domicilio e cittadinanza di ogni socio
- denominazione della società, forma societaria e sede principale e secondaria (qualora prevista) della società
- importo complessivo del capitale societario pari ad almeno 1 € e inferiore a 10.000 €
- scopo sociale e quote sociali detenute da ogni singolo socio
- disposizioni relative all'amministrazione, alla struttura e alla rappresentanza legale della società, nonché alle persone incaricate della revisione dei conti
- luogo e data di sottoscrizione dell'atto costitutivo

Il versamento dell'intero capitale sociale deve essere effettuato in denaro al momento della costituzione all'organo di gestione della società indicato nell'atto costitutivo.

Nei documenti e nella corrispondenza della società vanno indicati la denominazione della società (incluso il titolo di S.r.l. semplificata), il capitale sociale sottoscritto e versato, la sede sociale e la sede competente del Registro delle imprese in cui è iscritta la società.

Con la riforma di legge del 2013 è stata introdotta la possibilità di nominare ad amministratori della società persone che non sono soci. La stessa riforma prevede inoltre l'eliminazione delle S.r.l. a capitale ridotto, che a partire dal 23 giugno 2013 proseguono la propria attività come S.r.l. semplificate.

La forma societaria in oggetto comporta in particolare tre vantaggi:

- a) meno spese per la costituzione della società: l'atto costitutivo è esente da imposte e da onorari notarili
- b) può essere utilizzata per imprese che non necessitano di un capitale sociale elevato
- c) le spese sostenute per la formazione professionale possono essere completamente detratte dalle tasse

Consiglio

Va però anche considerato che per svolgere l'attività della S.r.l. spesso bisogna ricorrere a prestiti bancari; in tal caso il ridotto capitale sociale della S.r.l. semplificata potrebbe diventare un problema per la concessione del prestito.

Società per azioni (s.p.a) e società in accomandita per azioni (s.a.p.a.)

Essendo la società per azioni (s.p.a.) e la società in accomandita per azioni (s.a.p.a.) scelte solo di rado dai fondatori d'impresa, non riteniamo opportuno approfondire queste forme giuridiche nella presente pubblicazione. Le spese di costituzione di queste forme societarie sono molto ingenti e il capitale minimo per la costituzione di una s.p.a. oggi ammonta a 50.000 €.

2.4. COOPERATIVE

La struttura sociale ed economica altoatesina è caratterizzata prevalentemente da piccole e medie imprese. In Alto Adige la cooperazione nasce nel settore dell'agricoltura e in quello creditizio. I vantaggi di una lavorazione e commercializzazione collettiva dei prodotti agricoli, nonché i finanziamenti alle piccole e medie imprese secondo le esigenze locali hanno sviluppato in Alto Adige un settore cooperativistico molto forte.

Le cooperative sono fondamentalmente società a capitale variabile basate sul principio mutualistico. La mutualità garantisce ai soci della cooperativa condizioni migliori (prezzi, beni, servizi o compensi, etc.) di quelle che ogni socio potrebbe ottenere operando da solo sul mercato. Esistono vari tipi di cooperativa: ad esempio di consumo, di produzione e di lavoro, di servizi, di credito, di edilizia abitativa; cooperative agricole di conferimento e allevamento, cooperative sociali, cooperative di garanzia; e ancora, consorzi di cooperative, etc.

I vantaggi fiscali si applicano in primo luogo a cooperative a mutualità prevalente, ovvero a cooperative che:

- svolgono la loro attività prevalentemente a favore dei loro soci
- nello svolgimento della propria attività si avvalgono prevalentemente del lavoro dei soci
- nello svolgimento della propria attività ricorrono prevalentemente al conferimento di beni o alla prestazione di servizi da parte dei soci

Nel corso di approvazione del bilancio consuntivo va verificato ogni anno da parte degli amministratori il rispetto dei suddetti requisiti in modo da escludere che la società svolga la propria attività primariamente per scopo di lucro. Nei limiti della disponibilità economica della società l'assemblea generale può decidere di liquidare in forma di ristorni i soci che hanno percepito beni o servizi dalla cooperativa.

Una cooperativa viene costituita con un atto pubblico redatto dal notaio e iscritto al Registro delle imprese. La denominazione della società può essere scelta liberamente, ma deve contenere il termine "cooperativa". Di norma occorrono nove soci per fondare una cooperativa. Una costituzione con almeno tre soci è ammessa qualora si tratti esclusivamente di persone fisiche e la cooperativa segua le norme previste per le società a responsabilità limitata.

Alle cooperative si applicano – per quanto compatibili – le normative vigenti in materia di società per azioni. L'atto costitutivo può tuttavia prevedere che si applichino le norme per le società a responsabilità limitata, per quanto attuabili, se si tratta di una cooperativa con meno di venti soci o con un attivo in bilancio inferiore a 1.000.000 €.

Nell'atto costitutivo non occorre indicare il capitale sociale, bensì la quota sottoscritta da ogni socio e il versamento da lui effettuato. Inoltre vanno indicate le condizioni per l'ingresso e l'abbandono di soci, nonché le modalità di distribuzione degli utili e il sistema di amministrazione. Il conferimento minimo di capitale sociale in contanti pari al 25 % non è previsto. Il capitale minimo richiesto dalla legge è di 25 € e deve essere versato da tutti i soci.

Al fine di sostenere e garantire il settore della cooperazione tutte le cooperative devono versare ogni anno il 3 % dell'utile al fondo mutualistico per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

La Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige incentiva la costituzione di cooperative. Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi alle seguenti istituzioni: Ufficio Sviluppo della cooperazione, Legacoopbund, Confcooperative Bolzano, AGCI Alto Adige Südtirol o Raiffeisenverband Südtirol, Sportello "StartUP". Gli indirizzi sono riportati nell'apposito elenco degli indirizzi.

2.5. PROSPETTI RIEPILOGATIVI DELLE FORME GIURIDICHE

Ditta individuale

RESPONSABILITÀ	Di norma responsabilità illimitata (anche con il patrimonio personale)				
IMPOSTE (VEDI PAGINA 74)	IRPEF (tassazione progressiva), IRAP 2,68 % (tassazione proporzionale con deduzioni) Per il calcolo dell'IRPEF si tiene conto anche di tutti gli altri introiti, come ulteriori redditi da lavoro, affitti, reddito di capitale, etc. Per il calcolo dell'IRAP si tiene conto dei ricavi e dei costi.				
CONTABILITÀ	Contabilità ordinaria; è possibile optare per la contabilità semplificata se i ricavi dell'azienda non superano i 400.000 € per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e i 700.000 € per tutte le altre imprese.				
FORMALITÀ DI COSTITUZIONE	Iscrizione nel registro delle imprese mediante la "comunicazione unica" (ComUnica) da parte del commercialista o dell'associazione di categoria. La Camera di commercio inoltra automaticamente i dati all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL.				
DENOMINAZIONE	Deve comprendere il cognome dell'imprenditore o le iniziali del suo nome e cognome. Esempio: Impianti termici M. Rossi				
SPESE DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Spese di costituzione (ComUnica): ca. 225 € - 325 € • Diritti camerali annuali: 57 € • Spese annue per contabilità: a partire da 1.000 € • Spese annue per dichiarazione dei redditi: a partire da 500 € 				
<table border="1"> <thead> <tr> <th style="background-color: #e91e63; color: white;">VANTAGGI</th> <th style="background-color: #e91e63; color: white;">SVANTAGGI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Spese di costituzione modeste • Forma indicata per piccole e medie imprese • Capitale minimo non richiesto • Elevata flessibilità • Possibilità di usufruire della contabilità semplificata </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • L'imprenditore individuale risponde con il suo patrimonio personale • Come individuo è considerato di affidabilità creditizia limitata • Si assume da solo ogni responsabilità • Grande impegno lavorativo, stress, impossibilità di trascorrere vacanze prolungate • Il destino dell'impresa è strettamente legato alla salute dell'imprenditore </td> </tr> </tbody> </table>		VANTAGGI	SVANTAGGI	<ul style="list-style-type: none"> • Spese di costituzione modeste • Forma indicata per piccole e medie imprese • Capitale minimo non richiesto • Elevata flessibilità • Possibilità di usufruire della contabilità semplificata 	<ul style="list-style-type: none"> • L'imprenditore individuale risponde con il suo patrimonio personale • Come individuo è considerato di affidabilità creditizia limitata • Si assume da solo ogni responsabilità • Grande impegno lavorativo, stress, impossibilità di trascorrere vacanze prolungate • Il destino dell'impresa è strettamente legato alla salute dell'imprenditore
VANTAGGI	SVANTAGGI				
<ul style="list-style-type: none"> • Spese di costituzione modeste • Forma indicata per piccole e medie imprese • Capitale minimo non richiesto • Elevata flessibilità • Possibilità di usufruire della contabilità semplificata 	<ul style="list-style-type: none"> • L'imprenditore individuale risponde con il suo patrimonio personale • Come individuo è considerato di affidabilità creditizia limitata • Si assume da solo ogni responsabilità • Grande impegno lavorativo, stress, impossibilità di trascorrere vacanze prolungate • Il destino dell'impresa è strettamente legato alla salute dell'imprenditore 				

Imprese a conduzione familiare

RESPONSABILITÀ	Di norma responsabilità illimitata (anche con il patrimonio personale)
DIRITTO TRIBUTARIO	IRPEF (tassazione progressiva), IRAP 2,68 % (tassazione proporzionale con deduzioni) Il titolare dell'azienda deve tassare a proprio carico almeno il 51 % dell'utile, mentre la distribuzione del rimanente utile tra gli altri familiari può essere stabilito di anno in anno. Sia il titolare, sia gli altri collaboratori familiari devono confermare ogni anno nella dichiarazione dei redditi di aver lavorato nel periodo di riferimento continuamente e prevalentemente nell'impresa.
CONTABILITÀ	Contabilità ordinaria; è possibile optare per la contabilità semplificata se i ricavi dell'azienda non superano i 400.000 € per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e i 700.000 € per tutte le altre imprese.
MODALITÀ DI COSTITUZIONE	L'impresa a conduzione familiare viene costituita con atto notarile, con efficacia a partire dal periodo fiscale successivo alla data dell'atto. Se l'impresa familiare viene costituita in contemporanea con la nuova apertura di un'impresa individuale, l'atto ha invece efficacia immediata. L'iscrizione al Registro delle imprese viene effettuata dal notaio mediante la cosiddetta "comunicazione unica" (ComUnica). La Camera di commercio trasmette automaticamente i dati all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL; in genere il consulente fiscale predispone già parte della comunicazione per il notaio.
DENOMINAZIONE DELL'IMPRESA	Come nel caso delle imprese individuali, la denominazione deve contenere il cognome dell'imprenditore o le iniziali del suo nome e del suo cognome. Esempio: Impianti termici M. Rossi
SPESE	<ul style="list-style-type: none"> • Spese di costituzione notaio: a partire da 500 € • Diritti camerali annuali: 57 € • Spese di costituzione (ComUnica): ca. 225 € - 325 € • Spese annue per contabilità: a partire da 1.000 € • Spese annue per dichiarazione dei redditi: a partire da 600 €

VANTAGGI

- Oneri di costituzione ridotti
- Ideale per piccole e medie imprese a conduzione familiare
- Non è necessario prevedere un capitale minimo
- Massima flessibilità
- È possibile optare per la contabilizzazione semplificata
- L'entità della collaborazione dei familiari può essere stabilita
- Tutela dei collaboratori familiari: hanno diritto a un mantenimento e a seconda della collaborazione a una parte dell'utile (anche in caso di vendita dell'impresa)
- I collaboratori familiari possono dedicarsi anche contemporaneamente ad altre attività e non vengono coinvolti in caso di fallimento dell'impresa

SVANTAGGI

- L'imprenditore individuale risponde con il proprio patrimonio personale
- Come singola persona può offrire meno sicurezze per eventuali prestiti
- Solo lui è responsabile
- Grande impegno lavorativo, con impossibilità di ferie prolungate
- Il destino dell'impresa è strettamente legato allo stato di salute dell'imprenditore
- I collaboratori familiari hanno diritto al mantenimento anche in caso di disavanzo
- I collaboratori familiari hanno diritto alla consultazione; la responsabilità verso terzi resta però esclusivamente dell'imprenditore
- In caso di alienazione, scioglimento o uscita dall'impresa il membro familiare ha diritto all'incremento del valore
- Il capofamiglia ovv. colui che costituisce l'impresa deve tassare in ogni caso, indipendentemente dall'effettiva prestazione lavorativa, almeno il 51% dell'utile

Società in nome collettivo (S.n.c.)

RESPONSABILITÀ	Responsabilità illimitata di tutti i soci (anche con il patrimonio personale)
DIRITTO TRIBUTARIO	Tassazione trasparente IRPEF (tassazione progressiva in proporzione alle quote dei singoli soci), IRAP 2,68 % (tassazione proporzionale con deduzioni)
CONTABILITÀ	Contabilità ordinaria; è possibile optare per la contabilità semplificata se i ricavi dell'azienda non superano i 400.000 € per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e i 700.000 € per tutte le altre imprese.
FORMALITÀ DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Atto costitutivo presso il notaio • Iscrizione nel registro delle imprese mediante la "comunicazione unica" (ComUnica) da parte del notaio. I dati, che di norma vengono preparati da un commercialista per il notaio, vengono inoltrati dalla Camera di commercio automaticamente all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL.
DENOMINAZIONE	La denominazione deve contenere nella ragione sociale costituita il nome di almeno uno o più soci accompagnati dall'indicazione del rapporto sociale. Esempio: Autoexport di Mario Bianchi S.n.c.
SPESE DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Notaio/commercialista: ca. 2.500 € • Comunicazione inizio attività: ca. 150 € • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo 130 € • Spese annue per contabilità: a partire da 1.500 € • Spese annue per dichiarazione dei redditi: a partire da 800 €
VANTAGGI	
<ul style="list-style-type: none"> • Spese di costituzione modeste • Spese di gestione e organizzazione ridotte • Forma indicata per piccole e medie imprese • Non è richiesto un capitale sociale minimo, ma il capitale sociale dovrebbe essere commisurato all'attività svolta • Non è richiesta la costituzione di organi sociali – ogni socio rappresenta la società verso terzi • Non è richiesta la pubblicazione del bilancio • La responsabilità solidale aumenta l'affidabilità creditizia 	
SVANTAGGI	
<ul style="list-style-type: none"> • I soci sono soggetti a responsabilità illimitata e solidale • I singoli soci devono lavorare nell'azienda e le decisioni vengono prese congiuntamente • Le decisioni avventate di un socio potrebbero mettere a repentaglio l'impresa e gli altri soci 	

Società in accomandita semplice (S.a.s.)

RESPONSABILITÀ	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilità illimitata e solidale degli accomandatari (anche con il patrimonio personale) • Gli accomandanti rispondono soltanto per la loro quota di capitale
DIRITTO TRIBUTARIO	Tassazione trasparente IRPEF (tassazione progressiva in proporzione alle quote dei singoli soci), IRAP 2,68 % (tassazione proporzionale con deduzioni)
CONTABILITÀ	Contabilità ordinaria; è possibile optare per la contabilità semplificata se i ricavi dell'azienda non superano i 400.000 € per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e i 700.000 € per tutte le altre imprese.
FORMALITÀ DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Atto costitutivo presso il notaio • Iscrizione nel registro delle imprese mediante la "comunicazione unica" (ComUnica) da parte del notaio. I dati, che di norma vengono preparati da un commercialista per il notaio, vengono inoltrati dalla Camera di commercio automaticamente all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL.
DENOMINAZIONE	<p>Agisce sotto una ragione sociale composta dal nome di uno o più accomandatari accompagnata dall'indicazione del rapporto sociale. Se nella ragione sociale compare il nome di un accomandante, questo risponde in maniera solidale e illimitata insieme agli altri accomandatari. E' quindi sconsigliabile indicare il nome di un accomandatario nella ragione sociale.</p> <p>Esempio: Mario Rossi & Franco Bianchi Mobili per ufficio S.a.s.</p>
SPESE DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Notaio/commercialista: ca. 2.500 € • Comunicazione inizio attività: ca. 150 € • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo 130 € • Spese annue per contabilità: a partire da 1.500 € • Spese annue per dichiarazione dei redditi: a partire da 800 €
VANTAGGI	
<ul style="list-style-type: none"> • Spese di costituzione modeste • Spese di gestione e organizzazione ridotte • Forma indicata per piccole e medie imprese • Non è richiesto un capitale minimo ma il capitale sociale dovrebbe essere commisurato all'attività svolta • Non è richiesta la costituzione di organi sociali • La gestione aziendale è di competenza esclusiva degli accomandatari • I soci accomandanti rispondono soltanto con la propria quota di capitale 	
SVANTAGGI	
<ul style="list-style-type: none"> • L'accomandante non può lavorare in misura determinante e decisiva nell'impresa (diventa altrimenti automaticamente accomandatario e perde il diritto alla responsabilità limitata) • In ogni momento deve essere presente un'accomandante e un'accomandatario 	

Società a responsabilità limitata (S.r.l.)

RESPONSABILITÀ	I soci rispondono soltanto con la propria quota di capitale
DIRITTO TRIBUTARIO	IRES 27,5 % (tassazione proporzionale), IRAP 2,68 % (tassazione proporzionale con deduzioni) Possibilità di optare per la tassazione per trasparenza come nel caso delle società di persone; i ricavi aziendali non possono superare i 5,16 milioni di euro; la società può essere composta al massimo da 10 soci (solo persone fisiche).
CONTABILITÀ	Contabilità ordinaria
FORMALITÀ DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Atto costitutivo redatto con atto pubblico presso un notaio • Iscrizione nel registro delle imprese mediante la "comunicazione unica" (ComUnica) da parte del commercialista o dell'associazione di categoria. La Camera di commercio inoltra i dati automaticamente all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL. • Capitale sociale minimo 10.000 € • 25 % del capitale sociale da depositare presso un istituto di credito prima della costituzione; vi è la possibilità di sostituire il deposito con una polizza assicurativa o una garanzia bancaria
DENOMINAZIONE	La denominazione sociale, in qualunque modo formata, deve riportare l'indicazione s.r.l. Esempio: Fantasia S.r.l. In caso di un unico socio o se la società si trova in liquidazione, bisogna indicarlo anche nella denominazione.
COSTI	<ul style="list-style-type: none"> • Notaio/commercialista: ca. 4.000 € • Comunicazione inizio attività: ca. 150 € • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo 130 € • Tassa di concessione annuale per la vidimazione dei libri sociali: a partire da 309,87 € • Spese annue per contabilità: a partire da 3.000 € • Spese annue per dichiarazione dei redditi: a partire da 1.500 €

VANTAGGI

- I soci rispondono soltanto con il capitale sottoscritto; nei seguenti casi eccezionali, i soci rispondono in maniera illimitata e solidale:
 - quando compiono di persona o per mano di altri atti illeciti e dolosi a danno della società, di soci o di terzi
 - quando in una s.r.l. con socio unico il capitale sociale non è interamente versato o per inosservanza degli adempimenti pubblicitari
 - per mancata ratifica delle attività svolte nel periodo fra la data di costituzione della società e la sua iscrizione nel registro delle imprese commerciali
- L'amministrazione può essere affidata a un socio oppure a un terzo.
- La s.r.l. è una persona giuridica e può promuovere azioni legali o essere citata in giudizio con la propria denominazione.
- Dato che il capitale minimo non può essere inferiore a 10.000 €, tale forma si presta anche alle piccole e medie imprese.
- Possibilità di adottare il sistema di tassazione trasparente delle società di persone.

SVANTAGGI

- Spese di costituzione relativamente elevate e formalità notevoli.
- Se vengono superati certi limiti (personale, ricavi, attivo) o se sono obbligati alla redazione del bilancio consolidato scatta l'obbligo di nominare il collegio sindacale.
- Ogni anno devono essere redatti e depositati al Registro delle imprese lo stato patrimoniale, il conto economico e la nota integrativa.
- Obbligo della tenuta dei libri contabili, p. es. del libro dell'assemblea dei soci, del libro delle deliberazioni del Consiglio di amministrazione, etc.

La società semplificata a responsabilità limitata (S.r.l. semplificata)

RESPONSABILITÀ	I soci rispondono solo con la loro quota di capitale
DIRITTO TRIBUTARIO	IRES 27,5 % (tassazione proporzionale), IRAP 2,68 % (tassazione proporzionale con deduzioni) Possibilità di optare per la tassazione per trasparenza come nel caso delle società di persone; i ricavi aziendali non possono superare i 5,16 milioni di euro; la società può essere composta al massimo da 10 soci (solo persone fisiche).
CONTABILITÀ	Contabilità ordinaria
MODALITÀ DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Atto costitutivo redatto con atto pubblico presso un notaio • Iscrizione al Registro delle imprese: viene effettuata dal consulente fiscale o dall'associazione di categoria mediante la cosiddetta "comunicazione unica" (ComUnica). La Camera di commercio trasmette automaticamente i dati all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL. • Il capitale sociale deve essere almeno di 1 € e non può superare i 9.999 €. Il rispettivo importo deve essere versato all'atto di costituzione dal socio o dai soci all'organo di gestione. • I soci possono essere solo persone fisiche.
DENOMINAZIONE DELL'IMPRESA	La denominazione della società può essere una denominazione di fantasia che contenga il termine "S.r.l. semplificata". Esempio: Fantasia S.r.l. semplificata In presenza di un solo socio o in caso di liquidazione della società, tali dati vanno aggiunti alla denominazione dell'impresa.
SPESE	<ul style="list-style-type: none"> • Non è dovuto alcun onorario al notaio (solo le spese anticipate e le imposte di registro per l'atto di costituzione di ca. 250 €) • Consulenza tributaria: ca. 200 € • Denuncia di inizio attività: ca. 150 € • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo 130 € • Tassa di concessione annuale per la vidimazione dei libri sociali: a partire da 309,87 € • Spese annue per contabilità: a partire da 3.000 € • Spese annue per dichiarazione dei redditi: a partire da 1.500 €

VANTAGGI	SVANTAGGI
<ul style="list-style-type: none"> • I soci rispondono soltanto con il capitale sottoscritto. • L'amministrazione può essere affidata a un socio oppure a un terzo. • La S.r.l. ha personalità giuridica e può promuovere azioni legali o essere citata in giudizio con la propria denominazione. • Si può applicare la tassazione per trasparenza come nelle società di persone. • Può essere trasformata in una S.r.l. ordinaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'atto costitutivo deve corrispondere al modello ministeriale. • A causa del capitale ridotto offre pochissime sicurezze per eventuali prestiti, se non garanzie personali dei soci. • Ogni anno devono essere redatti e depositati al Registro delle imprese lo stato patrimoniale, il conto economico e la nota integrativa. • Obbligo della tenuta dei libri contabili, p. es del libro dell'assemblea dei soci, del libro delle delibere del Consiglio di amministrazione, etc.

Cooperative

RESPONSABILITÀ	<p>Responsabilità limitata: i soci rispondono solo con le quote di capitale conferito</p>
DIRITTO TRIBUTARIO	<ul style="list-style-type: none"> • Imposta sul reddito delle società (IRES) pari al 27,5 % Gli utili delle cooperative a mutualità prevalente sono soggette all'IRES come segue: <ul style="list-style-type: none"> - cooperative agricole e piccole cooperative di pescatori: 23 % dell'utile netto - cooperative di consumo: 68 % dell'utile netto - cooperative di credito: 34 % dell'utile netto - cooperative sociali: 3 % dell'utile netto - altre cooperative (ad esempio di edilizia abitativa, di lavoro, etc.): 43 % dell'utile netto Gli utili delle cooperative non a mutualità prevalente sono soggetti come segue all'imposta sul reddito delle società: <ul style="list-style-type: none"> - 70 % dell'utile netto, qualora il 27 % dell'utile netto venga assegnato a riserva indivisibile e il 3 % versato in un fondo mutualistico per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

CONTABILITÀ	<ul style="list-style-type: none"> • Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP) del 2,68 %. <p>Le cooperative neocostituite sono esenti dall'IRAP per i primi cinque anni di attività. Ciò vale esclusivamente per le cooperative (salvo proroghe) neocostituite entro il 31 dicembre 2015. Le cooperative sociali sono esentate dall'IRAP senza limite temporale. Va sottolineato che le normative sull'IRAP possono cambiare anche in tempi brevi, prevedendo aliquote anche leggermente diverse.</p>		
MODALITÀ DI COSTITUZIONE	<p>Contabilità ordinaria</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atto costitutivo redatto con atto pubblico presso un notaio al quale va allegato lo statuto. • Iscrizione al Registro delle imprese: viene effettuata dal consulente fiscale o dall'associazione di categoria mediante la cosiddetta "comunicazione unica" (ComUnica). La Camera di commercio trasmette automaticamente i dati al Registro provinciale delle cooperative, all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL. 		
DENOMINAZIONE DELL'IMPRESA	<p>La denominazione della cooperativa può essere una denominazione di fantasia che contenga il termine "cooperativa". Esempio: Fantasia cooperativa</p>		
SPESE DI COSTITUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Onorario al notaio e formalità di costituzione: ca. 2.500 € • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo 130 € • Spese annue per contabilità: a partire da 2.500 € • Spese annue per dichiarazione dei redditi: a partire da 1.500 € 		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">VANTAGGI</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">SVANTAGGI</td> </tr> </table>		VANTAGGI	SVANTAGGI
VANTAGGI	SVANTAGGI		
<ul style="list-style-type: none"> • I soci rispondono solo con il capitale conferito. • Tutti i soci partecipano equamente alla società cooperativa: il diritto di voto non è correlato all'ammontare della quota di capitale. • Tutti i soci partecipano ai processi decisionali. • La società cooperativa ha personalità giuridica. • Le cooperative sono società a capitale variabile; l'ammissione di nuovi soci non comporta spese notevoli. • Il capitale minimo è inferiore a quello di S.p.A. o S.r.l. (per le cooperative la quota minima di capitale per socio è di 25 €). 	<ul style="list-style-type: none"> • Varie prescrizioni di legge e controlli periodici. • Possibilità di distribuzione dell'utile molto limitate. • Spesso a capitalizzazione ridotta. 		

2.6. APRIRE UN'IMPRESA COME SECONDA ATTIVITÀ

Chi oltre a svolgere la propria attività di dipendente intende costituire un'impresa dovrebbe valutare attentamente tale ipotesi: essa coinvolge infatti diversi aspetti di diritto del lavoro e fattori tributari, previdenziali e familiari.

Ai sensi del codice civile ogni dipendente ha fundamentalmente un obbligo di diligenza e di fedeltà nei confronti del proprio datore di lavoro. Il lavoratore non può svolgere attività per conto proprio o per terzi che facciano concorrenza al datore di lavoro. Inoltre non possono essere diffuse notizie sull'organizzazione e sulle procedure di produzione dell'impresa che potrebbero provocare un danno al datore di lavoro. Chi inizia un'attività secondaria autonoma che non rappresenti una concorrenza per il datore di lavoro dovrebbe informarne quest'ultimo in modo da non violare le condizioni previste dal diritto vigente per il rapporto di lavoro dipendente (ad esempio orario, riposi) attraverso l'attività secondaria.

Per i dipendenti pubblici la legge provinciale n. 16 del 10 agosto 1995 regola l'incompatibilità e il cumulo di incarichi (attività secondarie). Il nocciolo di tale norma è che al dipendente dell'amministrazione provinciale con contratto a tempo pieno sono vietati l'esercizio di attività commerciali, produttive o di libera professione e la costituzione di rapporti di lavoro privati o pubblici. Sono previste tuttavia anche delle eccezioni. Ad un dipendente con contratto part-time, a cui la Giunta provinciale non può offrire un contratto di lavoro a tempo pieno, viene data la possibilità di aumentare il proprio reddito. A richiesta del dipendente pubblico e previo consenso del suo diretto responsabile la Ripartizione Personale dispensa la propria autorizzazione. Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito della Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige, Ripartizione personale, Ufficio Personale amministrativo.

Dal punto di vista del diritto di lavoro, nel caso di avviamento di un'attività autonoma secondaria sarebbe in ogni caso utile definire con il datore di lavoro gli orari, il diritto alle ferie, i periodi di riposo e l'utilizzo di apparecchiature in azienda, eventualmente coinvolgendo anche un consulente del lavoro. In questo modo si evita un'eventuale incompatibilità dell'attività secondaria con i limiti di legge imposti per il rapporto di lavoro dipendente.

A seconda del tipo di attività secondaria svolta vanno chiariti anche gli aspetti assistenziali e previdenziali. Di caso in caso va verificato l'eventuale obbligo di iscrizione a un'ulteriore assicurazione previdenziale e assistenziale con versamento della relativa quota. Qualora tale obbligo sussista, i contributi da versare per l'assicurazione previdenziale e assistenziale andranno compresi nel calcolo delle spese.

Dal punto di vista tributario l'imprenditore che svolge la propria attività come secondo lavoro deve sapere che gli utili realizzati con tale seconda attività sono soggetti alla tassazione progressiva del reddito. Con il reddito aggiuntivo il contribuente finisce di norma in una categoria fiscale più alta che prevede un'aliquota superiore.

Prima di intraprendere un'attività autonoma è importante verificare le condizioni per il microimprenditore. A una tassazione progressiva del reddito si potrebbe preferire un regime sostitutivo più agevolato. Le tasse andranno pagate in occasione della presentazione della dichiarazione dei redditi.

È importante che coloro che fanno gli imprenditori come seconda attività sappiano a quali spese e oneri vanno incontro con la gestione dell'impresa, in modo da poter anche realizzare l'obiettivo della seconda attività. Il progetto imprenditoriale va discusso anche in famiglia, perché le attività secondarie comportano meno tempo a disposizione, anche per la famiglia e gli amici.

Consiglio

Prima di intraprendere un'attività secondaria di tipo imprenditoriale è meglio discuterne con un consulente fiscale e del lavoro.

3. MARKETING⁹

Il futuro imprenditore deve tenere costantemente sott'occhio gli sviluppi del mercato e non soltanto nella fase di creazione del progetto di impresa. In concreto significa osservare le offerte sul mercato, i clienti, la concorrenza e lo sviluppo del settore. Tenere gli occhi aperti, pianificare e agire in funzione del mercato è un importante presupposto per il successo di una nuova azienda.

Fra i sistemi di marketing, quello delle "4 p" può costituire un'efficace bussola di orientamento: **product, price, place e promotion.**

Una volta individuato il mercato su cui operare, dovrete definire prodotti o servizi (product) e prezzi (price). Per raggiungere il cliente (place) e richiamare la sua attenzione sul prodotto (promotion) dovrete anche scegliere un sistema di distribuzione efficiente. Questo ciclo va costantemente aggiornato in funzione dei cambiamenti del mercato.



3.1. PRODUCT (PRODOTTI E SERVIZI)

Il vostro progetto imprenditoriale parte dall'idea di proporre un prodotto o un servizio utile al cliente. E' importante definire ed evidenziare le caratteristiche distintive del prodotto e far capire in che cosa si distingue da quelli della concorrenza. Il comportamento e le esigenze dei consumatori cambiano costantemente quindi non perdetevi mai di vista il fattore "vantaggio per il cliente".



Costituire un'impresa partendo da un nuovo prodotto o da un nuovo servizio ha senso soltanto se ciò che si offre è superiore a quanto attualmente disponibile sul mercato. Per questo è importante analizzare la funzione del prodotto o del servizio e il vantaggio per il cliente che lo sceglie.

Se la concorrenza propone prodotti equivalenti, è fondamentale capire se quello che intende offrire ha effettivamente un valore aggiunto.

A tale scopo bisognerà cercare di calarsi nei panni di chi acquista per valutare punti di forza e punti deboli del prodotto o del servizio e valutare le proposte della concorrenza secondo gli stessi criteri. Bisognerà inoltre considerare le modalità di produzione, garanzia, assistenza e l'eventualità di collaborare con altre aziende.

3.2. PRICE (POLITICA DEI PREZZI)

Nella definizione del prezzo vanno considerati due aspetti fondamentali:

1. Prezzo di mercato: il prezzo non deve discostarsi troppo da quelli della concorrenza. Esso dipenderà dalla strategia perseguita, ma alla base deve esserci la disponibilità del cliente a pagare un determinato prezzo per un determinato prodotto. Questa disponibilità è strettamente legata al valore che il prodotto ha per chi lo acquista. Forse avrete quantificato il prezzo nell'ambito della pianificazione del progetto o della descrizione del prodotto. Definite un margine di prezzo basandovi sul valore che il vostro prodotto ha per il cliente (quantificato in precedenza). Parlando con i potenziali clienti potrete avvalorare o rivedere le vostre ipotesi.

2. Prezzo di costo: il prezzo deve coprire il costo della merce e garantire un margine adeguato alla categoria. Il rapporto fra prezzo e costo diventa critico quando nel tempo il prezzo non arriva più a coprire i costi.

Per molti imprenditori il prezzo di costo supera quello di mercato. Ci sono tre modi per contrastare la situazione:

- Modificare il target a cui ci si rivolge: chi sarebbe disposto a pagare quel prezzo di costo?
- Verificare i costi: abbassando i costi si possono diminuire anche i prezzi. Dove e come si possono risparmiare costi?
- Migliorare l'offerta: eventualmente orientandosi l'esperienza del concorrente che pratica il prezzo più elevato.

La strategia di prezzo per cui opterete dipende dal vostro obiettivo: volete conquistare il mercato applicando prezzi bassi (strategia di penetrazione) o realizzare utili consistenti fin dall'inizio (strategia di skimming)?

Di norma le nuove imprese adottano la strategia di skimming:

- Un nuovo prodotto viene posizionato sul mercato come "migliore" e quindi può anche costare di più.
- Di norma prezzi più alti garantiscono margini più elevati e consentono alla nuova azienda di finanziare la propria crescita.
- Diversamente dalla strategia di skimming, le strategie di penetrazione richiedono grandi investimenti iniziali per consentire all'offerta di soddisfare la domanda.

3.3. PLACE (DISTRIBUZIONE E VENDITA)

Prodotti e servizi devono raggiungere fisicamente il cliente. E' un concetto apparentemente chiaro e semplice che però obbliga a prendere una decisione di marketing importante: che strada o meglio che "canale di distribuzione" scegliere per vendere il prodotto?

La scelta del canale di distribuzione viene influenzata da molteplici fattori. Per esempio: qual è la numerica dei potenziali clienti? Sono privati o aziende? Che forma di acquisto preferiscono? Il prodotto richiede delle spiegazioni? Il prodotto si inserisce in un segmento di prezzo alto o basso? Bisogna inoltre decidere se l'azienda si occuperà direttamente della vendita o se incaricherà un'organizzazione specializzata.

Queste decisioni "make or buy" influiscono notevolmente sull'organizzazione e sul sistema di lavoro dell'azienda. La scelta del canale di vendita è quindi strettamente correlata alle altre decisioni di marketing e a sua volta si riflette su molte altre misure adottate.

Le forme di vendita si suddividono principalmente in vendita diretta e vendita attraverso più canali. Negli ultimi anni il progresso della tecnologia, in particolare dell'informatica, ha ampliato notevolmente la gamma dei canali di distribuzione:

- **Agenti di commercio esterni:** lavorano per aziende specializzate nella vendita e commercializzano la merce per conto di vari produttori. Il loro introito è legato alle vendite: senza vendita non c'è provvigione. Per la neonata impresa è un canale di vendita decisamente accattivante perché il rischio è molto limitato anche se non è sempre facile trovare dei buoni agenti.
- **Forza vendita interna:** sono importanti nella vendita di prodotti complessi (p.es. beni di investimento) che presuppongono una buona conoscenza del prodotto. Le visite al cliente richiedono parecchio tempo per questo il portafoglio clienti del singolo agente deve essere limitato. Per un'azienda l'assunzione di venditori interni diventa una voce di costo piuttosto importante giustificata solo per prodotti specializzati o tecnicamente impegnativi.
- **Vendita al dettaglio esterna all'azienda:** i prodotti vengono venduti attraverso il commercio al dettaglio sfruttando l'accesso diretto al potenziale cliente. La cosa importante è che il prodotto abbia una buona collocazione a scaffale, la stessa a cui ambiscono i concorrenti e di conseguenza la più cara. Per essere inserito nella gamma di vendita, il prodotto deve garantire al dettagliante un buon margine di utile.

- **Commercio all'ingrosso:** per una piccola impresa può essere difficile stabilire contatti con tanti singoli dettaglianti. In cambio di una provvigione, il commerciante all'ingrosso può facilitarle il lavoro curando i contatti col commercio al dettaglio, agevolare la penetrazione del mercato e contenere i costi di vendita.
- **Punti vendita aziendali:** si opta per la vendita attraverso negozi aziendali quando una della priorità è trasformare l'acquisto in un'esperienza e quando bastano pochi punti vendita per coprire il mercato. I negozi propri impongono investimenti, ma diventano la migliore forma di controllo delle vendite.
- **Franchising:** un'impresa consolidata (franchiser), in cambio del regolare pagamento di un canone, concede a un'altra impresa (franchisee) lo sfruttamento di un progetto imprenditoriale preconfezionato e già testato sul mercato. Il franchiser continua a definire la politica commerciale (un esempio conosciuto è quello di McDonald's). Il franchising consente una rapida espansione geografica e nel contempo il controllo del concept di vendita, ma implica grandi investimenti.
- **Internet:** molte aziende propongono i loro prodotti su Internet, uno strumento globale di promozione e vendita con un costo relativamente contenuto. Questa innovativa forma di vendita che ha preso piede negli ultimi anni va assumendo un'importanza sempre maggiore.

La distribuzione, soprattutto quella effettuata attraverso terzi, rappresenta spesso la voce di costo più consistente di un prodotto. In alcuni settori i costi di produzione costituiscono solo il 10 % circa del prezzo finale. I costi più consistenti sono quelli relativi a trasporto, sconti ai rivenditori o provvigioni. Questo dimostra che la vendita è dispendiosa, non può essere sottovalutata e va pianificata meticolosamente.

Nella vendita rientrano anche le misure di promozione come il servizio e l'assistenza al cliente. Molti clienti oggi danno la preferenza a chi offre servizio e assistenza. Diventate per i vostri clienti una "azienda che gli risolve i problemi" offrendo un "valore aggiunto" rispetto alla concorrenza.

3.4 PROMOTION (COMUNICAZIONE)

Per consentire ai potenziali clienti di conoscere quello che offrite è fondamentale informarli. Dovete pubblicizzare il vostro prodotto: fare comunicazione significa apparire, informare, convincere e guadagnare fiducia. La comunicazione deve illustrare al cliente i punti di forza del Vostro prodotto o del Vostro servizio, convincerlo che è preferibile a quello della concorrenza e più adeguato a soddisfare le sue esigenze.

Ci sono molti modi per farsi notare:

- Pubblicità classica: quotidiani, riviste, pubblicazioni specializzate, radio, televisione, cinema
- Direct marketing: direct mailing a clienti selezionati, telemarketing, internet - newsletter
- Pubbliche relazioni: articoli sui media della carta stampata sui vostri prodotti, la vostra azienda, su di voi, redatti personalmente o da giornalisti
- Esposizioni, fiere, visite ai clienti: presentazione diretta del prodotto al cliente
- Incentivi all'acquisto: promozioni sul luogo di vendita, p.es. lotterie, degustazioni o buoni d'acquisto
- Pubblicità su internet: inserimento di banner su determinate pagine internet
- Confezione: un design intrigante per il proprio prodotto è molto commerciale, perché influenza il cliente al momento dell'acquisto
- Eventi: durante grandi manifestazioni potete commercializzare i vostri prodotti

La comunicazione ha il suo costo. Evitate di disperdere le risorse e calcolate esattamente quanta pubblicità potete permettervi per ogni vendita realizzata scegliendo il mezzo pubblicitario in relazione alle possibilità. Concentrare le attività di comunicazione aiuta a raggiungere risultati migliori. Vale quindi la pena riflettere su quali canali pubblicitari scegliere per raggiungere i propri obiettivi. Quando vi rivolgete ai clienti concentratevi sui responsabili degli acquisti.

3.5. WEB MARKETING¹⁰

Con un sapiente approccio al web marketing anche una piccola o media impresa con un budget ridotto può richiamare in modo efficiente l'attenzione sulla propria offerta. Il web marketing offre ampie possibilità e specifici vantaggi che si basano in prima linea sulle peculiarità di internet.

Il web marketing permette alle imprese di delimitare in modo decisamente più efficace i destinatari (ingl. targeting) rispetto al marketing realizzato con altri strumenti. In internet le imprese possono rivolgersi individualmente ai gruppi di destinatari e iniziare con loro un dialogo diretto, senza dover per questo cambiare medium.

Attraverso i cosiddetti negozi online è possibile anche vendere direttamente i prodotti dell'impresa. Le procedure di lavoro – dall'ordine alla fornitura fino alla fatturazione – possono essere semplificate attraverso internet, facendo così risparmiare spese legate allo svolgimento dell'intero processo. Nuovi modelli di pagamento basati sul risultato possono inoltre contribuire a un elevato margine di utile.

La possibilità di rilevare e analizzare immediatamente ogni click offre inoltre inimmaginabili opportunità di misurazione del successo.

Possibilità e misure per il web marketing

- **Il sito dell'impresa: la presenza in internet**

Il sito dell'impresa è per le aziende un "ambiente commerciale virtuale" in internet. Sul sito web l'impresa accoglie i suoi clienti e i potenziali interessati. Con l'ausilio del sito è possibile presentarsi in internet per attirare visitatori convincendoli a proposito della propria azienda e della sua offerta, e acquisendoli come nuovi clienti.

Oltre ai contenuti è importante anche la facilità d'uso delle pagine. Un po' come nella vita "reale", dove si viene serviti velocemente e con cortesia, anche il sito dell'impresa non dovrebbe perdere d'occhio le esigenze del visitatore per quanto a struttura, contenuti e allestimento. Su internet una presenza informativa e vicina all'utente è un passo importante per un'acquisizione di clienti davvero efficace.

- **Marketing nei motori di ricerca: come farsi trovare da potenziali clienti**

Per trovare un'impresa e i suoi prodotti o servizi in internet è importante che il sito sia rintracciabile sui principali motori di ricerca. Attraverso l'ottimizzazione dei motori di ricerca è possibile migliorare il proprio posizionamento all'interno dei risultati trovati. La pubblicità diretta per il sito avviene invece con l'ausilio della pubblicità sui motori di ricerca. Importante è il target: mentre con Google si raggiunge tutto l'universo di utenti internet, i motori di ricerca business riportano offerte commerciali, i motori di ricerca locali si focalizzano su determinate regioni e i portali di settore su specifici comparti. Con il giusto motore di ricerca è possibile rivolgersi a gruppi interessati da acquisire come clienti.

- **Display advertising: accrescere la propria notorietà attraverso banner & co.**

Elementi grafici come i banner o i button o testi e immagini pubblicitarie permettono sui siti di attirare l'attenzione su nuove offerte e di accrescere il proprio grado di notorietà. Un requisito importante per il display advertising: la pubblicità deve essere visibile sui siti frequentati dal singolo gruppo di destinatari.

- **Marketing via mail: il contatto personale con il cliente**

Chi dispone di un'alta quota di clienti fissi e vuole fidelizzarla ulteriormente, oppure chi gestisce un negozio online, dovrebbe valutare l'opportunità di fare marketing via e-mail. Con questo sistema, ad esempio attraverso l'uso di newsletter, è possibile rivolgersi ai clienti in modo rapido, semplice e relativamente economico, fornendo loro informazioni importanti con regolarità. Offerte specifiche che conducono direttamente al proprio negozio online rafforzano ulteriormente le vendite.

- **Online PR: convincere con la competenza**

Le imprese possono presentarsi in internet anche in forma non pubblicitaria, per mezzo di un'attività stampa e di comunicazione. Come specialista nel proprio settore esistono numerose possibilità per presentare la propria azienda e la propria offerta in internet. Comunicazioni delle imprese, informazioni generali, relazioni, interviste o studi aiutano ad accrescere la notorietà, a costruire una buona immagine e ad acquisire interessati.

- **Social media: dialogo e trasparenza creano vicinanza al gruppo destinatario**

Le offerte web interattive aprono strade completamente nuove per comunicare con i gruppi destinatari, perché permettono di approfondire direttamente le richieste e le critiche degli utenti. Oltre a blog e forum contano social media quali Facebook, Twitter, Youtube, Xing o Google+.



I social media permettono di costruire una propria community (in italiano: comunità o gruppo) che nel migliore dei casi è composta proprio dal gruppo di destinatari cercato. Sui social media si possono pubblicare temi informativi o anche divertenti, si può coinvolgere la propria community in processi decisionali importanti per l'impresa e offrire aiuto in modo rapido, personale e concreto.

Una regola d'oro in fatto di social media è dimostrare trasparenza! La comunicazione aperta dovrebbe essere considerata un'opportunità da cogliere per integrare i desideri dei clienti in modo strategico nei futuri progetti dell'impresa. Importante è offrire agli utenti un valore aggiunto, perché solo allora l'offerta sui social media sarà anche sfruttata. Molte imprese si appoggiano anche ai social media per trovare nuovi collaboratori.

- **Affiliate Marketing: con i partner giusti verso il successo**

Con i programmi di cooperazione è possibile costruire una rete di distribuzione in internet per la propria impresa. Fondamentalmente l'affiliate marketing non è altro che la collaborazione tra un'impresa e un gestore di siti web. Nell'ambito di tale collaborazione il gestore mette sulle proprie pagine delle opportunità pubblicitarie a disposizione delle imprese. L'impresa provvede a riempire le pagine di contenuti per rivolgersi così direttamente ai propri destinatari sul sito del partner. Il gestore del sito chiede in cambio una provvigione che può consistere in un indennizzo calcolato in base alla durata del periodo di pubblicità, al numero di inserti pubblicitari, clic, contatti acquisiti o ordini raccolti.

Oltre alle suddette opportunità dell'online marketing si delineano anche altre tendenze. Il **mobile marketing**, ad esempio, acquisisce sempre più importanza grazie all'ampia diffusione di smartphone e tablet. Ma anche il content marketing o lead management assumeranno sempre più importanza in futuro.

Le opportunità offerte dall'online marketing sono vaste e permettono alle imprese di sfruttare al meglio internet.

4. FINANZIAMENTO

Un buon finanziamento è una delle basi fondamentali per la costituzione di un'impresa. La determinazione esatta del fabbisogno di capitale è quindi uno dei compiti principali di un fondatore d'impresa. Un paio di cifre calcolate a spanne non bastano. Serve piuttosto un calcolo preciso e realistico, sotto forma di piano del fabbisogno di capitale, che rappresenta tra l'altro anche una delle colonne portanti dell'intero piano economico di un imprenditore (vedi pag. 65).

Una pianificazione possibilmente precisa del fabbisogno di capitale serve a garantire liquidità e a evitare il rischio insolvenza. Ciò non implica tuttavia solo il fabbisogno di capitale a lungo termine destinato all'acquisto di beni patrimoniali (terreni, edifici, macchinari, veicoli) ma anche il fabbisogno a breve termine di capitale circolante: si pensi ad esempio alle scorte di materiali e beni, ai crediti non incassati, per non parlare poi delle difficoltà finanziarie che si incontrano nella fase di avviamento dell'impresa.¹¹

4.1. FABBISOGNO DI CAPITALE

È opportuno innanzitutto distinguere tra fabbisogno di capitale a breve e a lungo termine. Mentre il fabbisogno di capitale a lungo termine si potrà accertare, mediante preventivi, in modo relativamente semplice, molto più difficile sarà calcolare il fabbisogno di capitale a breve termine (p. es. mezzi per la gestione corrente dell'impresa). Dipende infatti dal settore, dai fatturati, dalle consuetudini di pagamento etc.

Occorre quindi calcolare l'entità di capitale necessario a creare la propria azienda: sia per fondarla, sia per la fase di avviamento. Bisogna altresì considerare che il fabbisogno di capitale va calcolato senza eccedere, né sottostimare. Nella fattispecie, sottostimare potrebbe condurre a liquidità insufficiente e al conseguenziale insorgere di problemi; sovrastimare, invece, comporterebbe eccesso di liquidità e quindi elevati costi finanziari. Entrambe le cose sono da evitare. A pag. 69 troverà uno schema per calcolare il fabbisogno di capitale.

¹¹ Cfr. Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, 2014, pag. 65

4.2. CAPITALE PROPRIO

Che quota di capitale si è in grado personalmente di investire nell'azienda? Per stimare il volume di capitale disponibile è consigliabile redigere un elenco di ciò che si ha a disposizione non solo sotto forma di denaro contante e di beni che è possibile liquidare (titoli, oggetti di valore), ma anche di beni che è possibile impegnare (polizze vita, contratti di risparmio immobiliare, proprietà fondiarie).¹²

Il capitale proprio costituisce la base di finanziamento degli investimenti dell'impresa ed è direttamente proporzionale al rischio corso dall'imprenditore in prima persona. La mancanza di capitale proprio rende senz'altro più difficile la realizzazione del progetto ma non deve indurre ad abbandonare l'idea al primo ostacolo. Non esistono regole generalmente valide che stabiliscano l'incidenza della quota di capitale proprio tanto più che essa varia da settore a settore. In linea di massima è valida la regola per cui il capitale proprio dovrebbe coprire circa il 30-40 % del fabbisogno di capitale.

Come ulteriore parametro si pensi che una nuova impresa raramente genera utile nel primo esercizio. Per questo è necessario che il capitale proprio apportato ammonti minimo a tre volte le perdite preventivate per il primo esercizio. Così eviterete quindi di rischiare inutilmente per quanto concerne i finanziamenti, perché i finanziatori si espongono raramente a rischi e comunque non si fanno mai carico del 100 %.

Se il capitale proprio di cui si dispone non fosse sufficiente per realizzare il progetto, un'alternativa potrebbe trovarsi nella partecipazione di soci. In tal caso vale il principio: meglio dividere gli utili, che rinunciare a fondare un'impresa per insufficiente liquidità. O, peggio ancora, dover chiudere l'azienda dopo breve tempo e rimborsare debiti per svariati anni. Un'altra alternativa consiste nel chiedere una mano a parenti o amici. È bene anche informarsi su possibili agevolazioni e contributi pubblici. Fondamentale è che le agevolazioni pubbliche aiutano ad assicurare al fondatore d'impresa la liquidità nei primi anni. L'impresa però deve essere fin dall'inizio pianificata in modo tale che possa andare in pareggio anche senza contributi. Le agevolazioni sono da intendersi in questo senso come alleggerimento, non come condizione per il successo.

Anche il leasing, il factoring e altre forme di finanziamento di terzi sono possibili alternative. All'inizio esperti consigliano comunque forme tradizionali. Sono più semplici da valutare e sono particolarmente adatte per la fase di costituzione dell'impresa. La scelta della banca come partner è molto importante e a determinate condizioni può anche essere decisiva per avere successo.

Un aspetto fondamentale della politica aziendale riguarda il prelevamento degli utili. E' consigliabile definirne le modalità fin dall'inizio.

4.3. CAPITALE DI TERZI

Ci sono diverse forme di finanziamento da parte di terzi. Generalmente si opera una distinzione tra prestiti a breve e lunga scadenza. Le spese derivanti dall'accensione di un prestito non sono costituite solamente dagli interessi. Per darne una valutazione corretta è opportuno informarsi sui tassi di interesse applicati, sulla decorrenza del prestito, sul numero delle rate ma anche sulla loro scadenza.

Altre informazioni dovranno essere raccolte sulle provvigioni di credito una tantum oppure ricorrenti e le eventuali spese accessorie. La restituzione del debito va inoltre considerata anche nella stesura del piano dei flussi finanziari.

Consigli

- Il capitale di investimento (immobili, macchinari, etc.) dovrebbe essere possibilmente finanziato con risorse proprie o capitale di terzi concesso a lunga scadenza. I terreni dovrebbero essere acquistati con il capitale proprio, per gli immobili esso dovrebbe coprire almeno il 25 % del costo, mentre il resto può essere acquistato con un finanziamento a lungo termine (10 anni).
- La durata dei prestiti dovrebbe corrispondere al periodo di utilizzo o periodo utile dell'investimento finanziato (si sconsiglia ad esempio di finanziare macchinari con scoperti in conto corrente).

Per la costituzione di un'impresa sono disponibili le seguenti forme di finanziamento:¹³

PRESTITO D'INVESTIMENTO / MUTUO

Il prestito d'investimento è a medio o lungo termine (da 4 a 15 anni) ed è destinato al finanziamento del capitale investito (immobili, macchinari, etc.). Per la concessione del prestito si devono produrre determinate garanzie (ipoteche, fidejussioni, etc.). Vale sempre il principio per cui la decorrenza del prestito debba essere leggermente più breve dell'utilizzo previsto. Nel caso p.es. dei macchinari che si prevede di utilizzare per 10 anni, la decorrenza del credito dovrà essere inferiore. Gli investitori più cauti considerano che la durata del finanziamento debba esser pari al 75 % della durata di utilizzo. Tuttavia, grossi prestiti d'investimento possono mettere a repentaglio il successo dell'impresa a causa dell'aggravio di interessi e delle rate d'ammortamento che comportano.

¹³ Cfr. Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, 2014, pag. 71

CREDITO IN CONTO CORRENTE

Lo scoperto in conto corrente è destinato alla copertura delle spese di esercizio e dei pagamenti correnti. Sul conto vengono accreditati assegni, si eseguono bonifici, ordini permanenti, etc. A causa degli elevati costi (interessi, spese, competenze), questo credito dovrebbe essere utilizzato soltanto quale strumento di finanziamento a brevissimo termine. Si potrebbe dire che si tratta di un "credito corrente" utilizzato per coprire i picchi di esigenza di liquidità. La regola di massima dice che il giro di movimenti su conto corrente dovrebbe essere almeno 3, se non 5 volte tanto il fido concesso. Ciò significa che con una linea di credito pari ad 25.000 € il fatturato che transita sul conto dovrebbe essere come minimo di 75.000 € (meglio se di 100.000 €).

LEASING

Si tratta di un'alternativa di finanziamento piuttosto frequente nella quale si concedono in locazione beni di investimento che dopo un determinato periodo possono essere acquisiti ad un prezzo di riscatto. Questo però significa anche che il bene appartiene ad un terzo soggetto e che nel caso di "mancato pagamento" chi ha concesso il leasing può rientrarne in possesso.

FACTORING

Per factoring s'intende la „vendita di crediti“. Il "factor" ossia il compratore dei crediti vantati nei confronti dei clienti acquista i crediti medesimi, vantati dall'impresa, ad un prezzo predeterminato; di norma tale prezzo corrisponde al tasso d'interesse bancario corrente, maggiorato di un premio di rischio in caso di mancato pagamento. Nel caso del factoring va tenuto presente che il "factor" acquisterà unicamente "crediti buoni", il che significa che prima verificherà la solvibilità del cliente e solo in seguito deciderà se attuare l'acquisto dei crediti o meno. Tale modalità di finanziamento è raccomandabile soprattutto ove si tratti di investimenti a lungo termine.

CREDITO DI FORNITURA

Si ha un credito di fornitura quando una merce o un servizio non vengono pagati alla consegna bensì solo più tardi. Il fornitore concede un cosiddetto termine di pagamento (p.es. a 30 giorni) posteriore alla data della consegna. Il credito di fornitura viene generalmente concesso senza formalità nel senso che non è oggetto di una specifica richiesta. È la forma di credito più comoda ma anche la più cara!

Facciamo un esempio: credito di fornitura pari a 10.000 €; termine di pagamento 60 gg; in caso di pagamento immediato uno sconto pari al 4 %. Qui di seguito le diverse possibilità:

- Dispone del denaro e paga immediatamente; pertanto risparmia 400 € (10.000 € - 4 % di sconto = 9.600 €)
- Paga 10.000 € a 60 gg. A prima vista questo credito di fornitura non costa nulla, mentre un semplice calcolo dimostra il contrario. Cominci a ragionare a quale tasso annuo (spalmato su 360 gg) corrisponde uno sconto del 4 % calcolato su 60 gg: $4/60 \times 360 = 24$ % tasso annuo d'interesse (!)
- Pagare immediatamente varrebbe la pena anche se dovesse prendere in prestito il denaro in banca.

Ecco un esempio:

- tasso d'interesse annuo: 6 %
- durata di concessione del credito: 60 gg
- entità del credito: 9.600 €

Computo degli interessi gravanti:

$$\frac{9.600 \text{ €} \times 0,06 \times 60 \text{ gg}}{360 \text{ gg}} = 96 \text{ €}$$

Pagando immediatamente si ottiene uno sconto pari a 400 € e per il credito si paga alla banca 96 € di interessi; nonostante l'assunzione del credito si risparmiano 304 €.

4.4. COME GESTIRE IL COLLOQUIO CON LA BANCA

L'interlocutore principale per l'accensione di un prestito è la banca. Dovrà essere ben chiaro, tuttavia, che un istituto bancario non concederà mai automaticamente un finanziamento e che quindi si dovrà essere in grado di esporre in modo convincente la propria idea, il proprio progetto di impresa per fare in modo che gli organi decisivi lo possano studiare e convincersi che l'idea è realizzabile ed avrà economicamente successo.

CHECK LIST PER UN COLLOQUIO IN BANCA¹⁴

- **Preparazione accurata:** una buona preparazione è assolutamente indispensabile, e deve consistere nell'elaborazione di un piano ben articolato con chiari riferimenti a prodotti o servizi, e corredato di precise indicazioni su investimenti, redditività (rapporto tra utile e capitale investito in un periodo di riferimento) e rete di vendita prevista per l'impresa.
- **Scegliere la giusta forma di finanziamento:** bisogna valutare attentamente cosa chiedere alla banca: un credito per investimenti? O un credito su conto corrente? E per quali investimenti o strumenti aziendali? Di quale entità e durata? E così via.
- **Confrontare le offerte:** è meglio chiedere un'offerta a più banche.
- **Richiedere la conferma scritta:** richiedete la conferma per iscritto della concessione del prestito; verificate inoltre per quanto tempo il tasso d'interesse rimarrà invariato e da quale fattore dipenda. Soltanto grazie a queste indicazioni sarà possibile confrontare le diverse offerte.
- **Garanzie:** è necessario riflettere sulle garanzie che è possibile offrire alla banca (fidejussioni, ipoteche, etc.).
- **Considerate la banca un vostro partner** nelle questioni finanziarie e informatevi sull'andamento dell'attività.
- **Principi di finanziamento:** considerate i vari "principi di finanziamento" nei finanziamenti.
Esempio: la durata di un credito dovrebbe coincidere con la durata dello sfruttamento economico del bene di investimento.

4.5. VENTURE CAPITAL E BUSINESS ANGELS

Chi costituisce un'impresa ha in genere bisogno di capitale per realizzare i propri progetti dotati di un certo rischio. La ricerca è spesso difficile perché le opportunità di successo di un'impresa – soprattutto se lancia un prodotto o un servizio nuovo – incontrano una serie di ostacoli; i fondatori di nuove imprese quasi sempre non dispongono nemmeno delle garanzie necessarie per un finanziamento tradizionale. Ed è qui che possono entrare in gioco i finanziatori privati.

I finanziatori privati offrono alle giovani imprese capitale di partecipazione senza richiedere le garanzie bancarie: in tal caso si parla di capitale di rischio (o venture capital). Il capitale di partecipazione rappresenta un investimento con il quale le società di partecipazione o persone private esterne acquisiscono quote dell'impresa, partecipando così al suo valore ed eventualmente anche al suo successo.

A differenza del capitale di terzi il capitale di partecipazione non va restituito. Una società di investimento o un investitore guadagnano soprattutto se le quote acquisite possono essere rivendute ad un prezzo maggiore.

I soggetti interessati a questo tipo di partecipazioni si concentrano di norma su un gruppo limitato di giovani imprese:

- con idee innovative
- con opportunità di crescita e successo superiori alla media
- che presentano un business plan dettagliato
- che riescono a convincere delle proprie capacità imprenditoriali

Venture Capital

Il venture Capital si presta soprattutto per il finanziamento di investimenti di una certa entità (oltre 400.000 €), ma non per il finanziamento a breve termine di strumenti aziendali.

Le società di venture capital sono spesso meri fornitori di capitale per le prime fasi di vita di un'azienda.

Business Angels

Una forma particolare di finanziamento con capitale di rischio, particolarmente interessante per giovani imprese che hanno idee innovative e un elevato potenziale di mercato e di crescita, sono i business angels. I business angels hanno – come dice il nome stesso – due “ali” che portano know-how e capitale all’impresa. Si impegnano come mentore delle giovani imprese, ovv. sostengono i creatori d’impresa con know-how imprenditoriale e buoni contatti e li motivano in situazioni difficili. Il fallimento di un’idea commerciale non dipende solo dalla mancanza dei fondi necessari per costruire la necessaria infrastruttura, ma spesso anche dalla gestione che non possiede sufficiente esperienza per la costruzione dell’impresa.

I business angels fungono contemporaneamente da investitori che sperano in un ritorno di utile, investendo i propri fondi, e possono pertanto partecipare all'adozione delle decisioni in materia di investimenti. Impegnano spesso importi (a partire dai 50.000 €) a copertura dei fondi mancanti che le banche non concedono per il rischio troppo elevato e che sono troppi piccoli per capitali di partecipazione.

Per garantire il successo dei contatti e delle successive partecipazioni è importante che l'intero processo venga avviato e seguito in modo professionale e che i creatori d’impresa incontrino il giusto business angel.

Per ulteriori informazioni sul private funding è possibile rivolgersi al TIS innovation park (vedi elenco indirizzi).

Consiglio

Il "crowdfunding" (crowd=folla, funding=finanziamento) è una forma di finanziamento effettuato da numerosi utenti: l'impresa cerca – quasi sempre tramite internet – offerte o partecipazioni presentando i suoi progetti e indicando la somma necessaria e la controprestazione per l'utente. Se la somma viene raggiunta entro un determinato termine temporale, il denaro va agli iniziatori in modo che possano attuare l'idea.

4.6. COOPERATIVE DI GARANZIA

Le cooperative di garanzia facilitano alle piccole e medie imprese e ai liberi professionisti l'accesso al credito e ad altre forme di finanziamento. Con la garanzia fornita dalla cooperativa è possibile assicurare qualsiasi forma di finanziamento, permettendo alle imprese di ottenere condizioni più vantaggiose.

Le cooperative di garanzia esistono già da decenni e acquisiscono sempre più importanza. Soprattutto per le piccole e medie imprese l'accesso ai mercati finanziari è diventato molto difficoltoso. Il crescente fabbisogno di liquidità si scontra con una morale dei pagamenti in continuo peggioramento e gli alti costi dei finanziamenti.

Qui possono intervenire le cooperative di garanzia. Offrono consulenza ai propri soci cercando insieme le giuste soluzioni in questioni di finanziamento e fideiussione.

La Provincia Autonoma di Bolzano – Alto Adige sostiene e promuove le cooperative di garanzia. Informazioni sulle cooperative di garanzia possono essere reperite anche presso le associazioni di categoria che sono punti di riferimento importanti per le imprese locali.

GARFIDI

La cooperativa di garanzia Garfidi Alto Adige è nata a fine 2012 dalla fusione di tre cooperative di garanzia: Terfidi, Fidimpresa e la cooperativa di garanzia fidi dell'artigianato. Garfidi si è in particolare specializzata nella collaborazione con artigiani, commercianti, prestatori di servizi, esercizi alberghieri e di ristorazione e liberi professionisti. La sua attività viene supportata dalla collaborazione con le associazioni apa, hds, HGV, CNA, Confesercenti e Associazione liberi professionisti altoatesini. Tramite i GARFIDI Points istituiti presso le associazioni le persone interessate a diventare soci possono fare domanda di iscrizione, richiedere una garanzia e sottoporre domande su vari temi quali crediti bancari, finanziamenti e/o fideiussioni.

CONFIDI Alto Adige

La Confidi – CONSorzio garanzia collettiva FIDI – è stata costituita nel 1975 come cooperativa di garanzia fidi per le piccole e medie imprese industriali altoatesine. Dalla fusione dell'omonima Confidi Industria e della Socialfidi nel 2012 è nato il Consorzio Garanzia Collettiva Fidi della Provincia di Bolzano – CONFIDI che assiste le piccole e medie imprese (escluse le piccolissime imprese) dei settori industria, commercio e servizi, alberghiero e ristorazione, artigianato e agricoltura.

CreditAgri Italia

CreditAgri Italia è una cooperativa di garanzia nel settore agricolo che permette alle imprese agricole di accedere a crediti semplici e agevolati. CreditAgri Italia offre inoltre informazione, consulenza e assistenza nella pianificazione degli investimenti e nei finanziamenti alle imprese. Grazie alle convenzioni stipulate con vari istituti bancari, CreditAgri propone alle imprese prodotti bancari e servizi sviluppati sulla base delle esigenze dell'agricoltura.

Per ulteriori informazioni potete rivolgervi direttamente alle rispettive cooperative di garanzia (vedi elenco degli indirizzi).

4.7. AGEVOLAZIONI

In funzione dei loro piani di investimento e del settore di attività le imprese possono godere di finanziamenti pubblici.

Ai creatori di impresa la Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige offre la possibilità di richiedere prestiti agevolati. Le richieste di agevolazione vanno presentate entro 24 mesi dall'inizio dell'attività.

È possibile richiedere prestiti fino a 50.000 € con una partecipazione della Provincia fino all'80 % senza interessi. Il prestito deve essere restituito entro sette anni.

Informazioni più dettagliate sui criteri di sovvenzione e sui rispettivi moduli sono reperibili nella rete civica all'indirizzo <http://www.provincia.bz.it/economia/agevolazioni.asp>

Il piano economico (business plan)

Chi intende avviare un'attività autonoma necessita innanzitutto di una buona idea commerciale. Ma l'idea da sola non basta. Ogni creazione d'impresa richiede anche un piano dettagliato su come attuare con successo l'idea. Tale piano deve considerare tutti i fattori determinanti per il successo o l'insuccesso dell'attività. È una specie di libro di regia che stabilisce esattamente le singole fasi del progetto imprenditoriale. A seconda dell'intenzione e del settore il business plan deve soddisfare vari requisiti: chi intende creare un'impresa hightech con un grande fabbisogno di capitale dovrà approfondire ovviamente alcuni aspetti più di coloro che intendono costituire un'impresa di corrieri.

Più dettagliata e precisa è la pianificazione, più alta è la possibilità che la vostra idea abbia successo. Un business plan esauriente vi "obbliga" a valutare tutti i punti principali della vostra impresa e tutte le opportunità e i rischi che ne derivano. Ogni problema che avete già individuato e forse anche risolto nel corso della pianificazione significa un peso in meno e un ulteriore margine dopo l'avvio dell'attività.

Raccogliete tutte le informazioni che vi chiede il vostro business plan. Solo allora potrete accertare con un elevato grado di probabilità se la vostra idea commerciale "funziona". Un business plan efficace è inoltre il presupposto necessario per convincere i vostri finanziatori che la vostra impresa realizzerà un fatturato sufficiente per poter restituire il prestito ottenuto.¹⁵

Consigli

- Il servizio Creazione d'impresa della Camera di commercio di Bolzano offre sul proprio sito un business plan gratuito da scaricare. Con questo modello potrete elaborare il vostro business plan personalizzato!
- Se ha un'idea di business tecnologicamente innovativa, rivolgetevi al TIS innovation park per l'elaborazione di un business plan. Come incubatore di imprese, il TIS sostiene e avvia le imprese start-up innovative nei primi 5 anni di attività.

¹⁵ Cfr. Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, 2014, pag. 30

SUGGERIMENTI PER L'ELABORAZIONE DEL VOSTRO BUSINESS PLAN¹⁶

CAPITOLO	CONTENUTO	SUGGERIMENTI
Sintesi	Formulate brevemente le argomentazioni con cui convincere i vostri investitori e partner commerciali della vostra idea commerciale. Spiegate perché volete mettervi in proprio con il vostro progetto.	Scrivete la sintesi quando avrete terminato il vostro business plan. Non dovrebbe superare le due pagine.
Idea commerciale	Rispondete in modo chiaro e semplice alla domanda: cosa desiderate fare? Descrivete i vostri obiettivi imprenditoriali a breve e lungo termine.	Concentratevi sulle peculiarità della vostra idea commerciale in modo da distinguere la vostra offerta da quella della concorrenza. Esponete brevemente in quale direzione potranno svilupparsi la vostra idea e la vostra offerta.
Prodotto/Servizio	Descrivete il vostro prodotto o il vostro servizio con parole semplici in modo che possa essere compreso da tutti e attirare anche l'interesse dei meno esperti.	Evitate termini e dettagli tecnici o formule (se proprio riportateli in appendice).
Clienti	Descrivete il vostro prodotto o il vostro servizio dal punto di vista dei futuri clienti.	Parlate con amici e conoscenti. Valutate l'utilità che offrite ai vostri clienti. Confrontatevi con i vostri concorrenti. Analizzate l'andamento del vostro settore.
Concorrenza	Elencate i vostri principali concorrenti.	Fate delle ricerche in internet. I concorrenti possono essere anche imprese con offerte simili.

CAPITOLO	CONTENUTO	SUGGERIMENTI
Luogo	Motivate la scelta della vostra sede. Il luogo può essere determinante per il successo dell'impresa.	Informatevi presso il vostro Comune se sia possibile esercitare la vostra attività nel luogo prescelto.
Marketing	Descrivete come potreste sviluppare e presentare la vostra offerta in modo da distinguerla dalla concorrenza.	La vostra offerta comporta un'utilità particolare per i vostri clienti (ad esempio un'assistenza specifica o un servizio di ricambi)? A quanto ammonta il prezzo (si tratta ad esempio di un prezzo particolarmente vantaggioso grazie a costi ridotti per la vostra impresa)? Attraverso quale canale di distribuzione raggiungete i vostri clienti (ad esempio attraverso una distribuzione online rapida ed economica)? Con quali misure pubblicitarie intendete informare i vostri clienti?
Il fondatore/i fondatori dell'impresa	Descrivete la vostra qualificazione specifica, la vostra esperienza professionale e il vostro know-how imprenditoriale o commerciale.	
Dipendenti	Spiegate quanti e quali dipendenti vi occorrono per quali attività.	Informatevi sulle possibili forme contrattuali (tempo pieno, part-time, a tempo determinato, etc.) con cui assumere i vostri dipendenti durante la fase di avviamento della vostra attività.

CAPITOLO	CONTENUTO	SUGGERIMENTI
Forma giuridica	Illustrate la forma giuridica con cui volete iniziare la vostra impresa.	Quante persone dovranno assumersi la responsabilità? Preferite iniziare possibilmente con poche formalità? Volete limitare la responsabilità? Qual è la forma giuridica più diffusa nel vostro settore?
Opportunità/rischi	Descrivete in modo realistico le opportunità e i rischi del vostro progetto imprenditoriale e della vostra futura impresa.	Effettuate un'analisi worst case e best case. Valutate attentamente a quali condizioni il vostro progetto non può "funzionare". Come potreste reagire a una tale evenienza (ad esempio riducendo costi, modificando l'offerta, cercando mercati nuovi)? Valutate la probabilità delle opportunità e dei rischi identificati.
Finanziamento	<p>Il piano finanziario è una componente essenziale del vostro business plan. Esso include la seguente documentazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • il piano sul fabbisogno di capitale (pag. 69) • il piano di investimento e finanziamento (pag. 71) • la previsione triennale della redditività (pag. 72) • il piano della liquidità (pag. 73) 	



PIANO DEL FABBISOGNO DI CAPITALE¹⁷

A. Fabbisogno di investimento	
Terreni (prezzo d'acquisto, imposta sull'acquisto di terreni, costi per rilevamenti topografici, spese notarili e altre spese di fornitura)	€
Fabbricati (acquisto, progettazione, costruzione, ristrutturazione o ampliamento)	€
Macchinari, apparecchiature e impianti tecnici (acquisto, costi d'installazione e attivazione)	€
Arredi, attrezzature	€
Veicoli	€
Altri acquisti	€
Riserve (5 % dell'investimento complessivo)	€
= FABBISOGNO DI INVESTIMENTO	€
B. Fabbisogno di mezzi aziendali	
Acquisto e deposito merci (prezzo d'acquisto e di fornitura)	€
Acquisto e deposito materiali, sostanze ausiliarie, combustibile (prezzo d'acquisto e di fornitura)	€
= FABBISOGNO DI MEZZI AZIENDALI	€
C. Spese di costituzione	
Consulenze	€
Iscrizioni/autorizzazioni/registrazioni	€
Spese notarili/legali	€
Costi d'inaugurazione (pubblicità, cerimonia di inaugurazione, etc.)	€
Altro	€
= SPESE DI COSTITUZIONE	€
D. Costi aziendali nella fase di avviamento	
Spese per il personale	€
Spese per i locali (affitti, locazioni)	€
Spese accessorie (pulizia, gestione)	€

¹⁷ Cfr. Existenzgründung. Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen, 2009, pag. 40

Spese energetiche (corrente, acqua, riscaldamento)	€
Spese postali/telefoniche/Internet	€
Prestiti/rate di leasing (spese di finanziamento)	€
Altro	€
= COSTI AZIENDALI NELLA FASE DI AVVIAMENTO	€
E. Sostentamento nella fase di avviamento	
SPESE CORRENTI DI SOSTENTAMENTO:	
Spese di vita quotidiana (alimentari, indumenti, telefono, etc.)	€
Affitto per alloggio privato, spese accessorie incluse (riscaldamento, acqua, corrente elettrica, nettezza urbana, etc.)	€
Assicurazioni private (polizze malattia, infortunio, vita, etc.)	€
Altre spese correnti di sostentamento	€
ALTRE SPESE PRIVATE:	
Impegni contrattuali (credito immobiliare, pagamenti rateali, etc.)	€
Veicolo (eventuale percentuale di utilizzo privato del veicolo aziendale)	€
Fondi di riserva per ferie, malattia, acquisti, etc.	€
Altre spese private	€
Imposta sul reddito (IRPEF) e altre imposte	€
= SPESA COMPLESSIVA DI SOSTENTAMENTO	€
NB: le spese di sostentamento per una famiglia media di 4 persone ammontano approssimativamente a 25.000 € all'anno.	
F. Fabbisogno complessivo	
A) Fabbisogno d'investimento	€
B) Fabbisogno di mezzi aziendali	€
C) Spese di costituzione	€
D) Costi aziendali nella fase di avviamento	€
E) Sostentamento nella fase di avviamento	€
= FABBISOGNO DI CAPITALE PER LA COSTITUZIONE	€

PIANO DI INVESTIMENTO E DI FINANZIAMENTO

A. Investimento		Anno di costituzione	2° anno	3° anno
Terreni	€			
Fabbricati	€			
Macchine, apparecchiature e impianti tecnici	€			
Arredamento, attrezzature	€			
Veicoli (parco macchine)	€			
Deposito merci	€			
Crediti verso clienti	€			
Altri investimenti	€			
Investimenti di riserva	€			
= INVESTIMENTO	€			
B. Finanziamento		Anno di costituzione	2° anno	3° anno
Capitale proprio	€			
+ eventuali partecipazioni di soci	€			
+ eventuali prestiti privati da parenti/conoscenti	€			
+ eventuali finanziamenti pubblici	€			
= SUBTOTALE 1	€			
Crediti d'investimenti/mutuo	€			
Leasing - debiti	€			
Credito in conto corrente	€			
Debiti verso fornitori	€			
= SUBTOTALE 2	€			
= FINANZIAMENTO TOTALE	€			

PREVISIONE TRIENNALE DELLA REDDITIVITÀ

		Anno di costituzione	2° anno	3° anno
Ricavi di vendita (fatturato)	€			
- Impiego di merci	€			
- Impiego di materiali	€			
- Confezionamento/distribuzione/trasporto/provvigioni/servizi esterni	€			
= MARGINE OPERATIVO LORDO	€			
Costi	€			
- Costi del personale	€			
- Locali e spese accessorie	€			
- Energia (riscaldamento, acqua, corrente elettrica, etc.)	€			
- Posta/telefono/Internet	€			
- Spese di cancelleria	€			
- Automezzi	€			
- Spese di viaggio	€			
- Pubblicità	€			
- Gestione conti (bancari, postali)	€			
- Assicurazioni	€			
- Tasse, contributi, imposte	€			
- Spese di consulenza (consulente fiscale, legale, etc.)	€			
- Altre spese (riparazioni, corsi di aggiornamento, etc.)	€			
- Ammortamenti (per svalutazione di investimenti)	€			
= RISULTATO OPERATIVO	€			
- ONERI FINANZIARI (interessi)	€			
= RISULTATO AL LORDO DELLE IMPOSTE	€			

PIANO DELLA LIQUIDITÀ

		1° mese	2° mese	3° mese
Patrimonio iniziale				
Fondo cassa	€			
+ Credito bancario	€			
+ Altro	€			
= TOTALE	€			
Entrate (+)				
+ Ricavi di vendita	€			
+ Crediti	€			
+ Versamenti privati	€			
+ Altre entrate	€			
= TOTALE	€			
Uscite (-)				
- Investimenti	€			
- Acquisto merci	€			
- Acquisto materiali	€			
- Distribuzione/confezionamento/magazzino	€			
- Personale	€			
- Locali e spese accessorie	€			
- Energia	€			
- Posta/telefono/Internet	€			
- Cancelleria	€			
- Veicoli	€			
- Viaggi	€			
- Pubblicità	€			
- Gestione conti	€			
- Assicurazioni	€			
- Contributi/imposte/tasse	€			
- Altri costi aziendali	€			
- Prelievi privati per sostentamento	€			
= AVANZO/DISAVANZO	€			
+ Scoperto in c/c	€			
= LIQUIDITÀ	€			

Condizioni generali per la realizzazione del piano

Non appena elaborato il piano imprenditoriale si potrà dare inizio alla sua realizzazione tenendo comunque conto di alcuni aspetti di carattere generale. Nella parte che segue verrà fornita una panoramica delle formalità e degli adempimenti più importanti.

1. REGIME FISCALE

A prescindere dalla forma giuridica o dal settore di attività prescelto tutti sono obbligati a pagare le tasse. Per capire quali imposte dovrete pagare, quando e come, è opportuno rivolgersi a un consulente fiscale. L'imprenditore dovrebbe comunque conoscere i termini di base e le varie tipologie fiscali.

Nel sistema fiscale italiano si distinguono:

- imposte dirette: vengono applicate direttamente sul reddito nel momento in cui viene prodotto
- imposte indirette: vengono applicate al reddito nel momento di spesa (consumo)

IMPOSTE DIRETTE

IRPEF (Imposta sul reddito delle persone fisiche)

L'imposta sul reddito delle persone fisiche è un'imposta progressiva che prevede un aumento progressivo delle aliquote in base al reddito. La base imponibile è costituita dall'utile realizzato nel corso dell'anno e rilevato dalla documentazione contabile sulla base delle leggi fiscali vigenti.

Dall'1/1/2007 (fatte salve eventuali variazioni)

CLASSE FISCALE	ALIQUOTA
fino a 15.000 €	23 %
da 15.000 a 28.000 €	27 %
da 28.000 a 55.000 €	38 %
da 55.000 a 75.000 €	41 %
oltre 75.000 €	43 %

Anche le Regioni e i Comuni possono prevedere un'imposta sul reddito regionale o comunale. Le rispettive aliquote vengono stabilite dalle Regioni e dai Comuni con apposite delibere. La maggior parte dei Comuni altoatesini non ha introdotto l'addizionale comunale.

IRES (Imposta sul reddito delle società)

Dal primo gennaio 2004 l'IRPEG (imposta sul reddito delle persone giuridiche) è stata sostituita dall'IRES (imposta sul reddito delle società) che prevede un'aliquota unificata pari al 27,5 %. In presenza di determinati requisiti le S.r.l. hanno anche la possibilità di adottare la cosiddetta tassazione trasparente (simile a quella prevista per le società di persone). In tal caso i ricavi aziendali non possono superare la soglia dei 5,16 milioni di euro e la società può avere al massimo 10 soci (solo persone fisiche).

IRAP (Imposta regionale sulle attività produttive)

Tale imposta riguarda la produzione, lo scambio di beni e il settore dei servizi. Non sono deducibili i costi finanziari (interessi passivi) e la maggior parte dei costi del personale. Tutti gli imprenditori, a prescindere dalla forma giuridica, sono soggetti al pagamento dell'IRAP. L'aliquota per il 2015 ammonterà presumibilmente al 2,68 %, tuttavia con diverse deduzioni. Per i microimprenditori sono previste esenzioni.

Le imprese neocostituite sono esentate dall'IRAP per i primi cinque anni della loro attività. Ciò vale solo per le imprese (salvo probabili proroghe) costituite entro il 31 dicembre 2015.

Va tenuto presente che le normative sull'IRAP possono cambiare anche a breve, con rispettiva variazione delle aliquote.

IMPOSTE INDIRETTE

Imposta sul valore aggiunto (IVA)

L'IVA è la più importante delle imposte indirette. A parte pochissime eccezioni non rappresenta però una voce di costo per l'impresa perché in definitiva viene pagata dal consumatore finale.

L'IVA è un'imposta sul "valore aggiunto", ovvero sulla differenza tra il prezzo di acquisto e quello di vendita. In Italia esistono le seguenti aliquote: 4 %, 10 % e 22 %. Dall'IVA incassata dai clienti è possibile detrarre quella pagata ai fornitori.

L'IVA deve essere computata e versata ogni mese. La scadenza per il pagamento è il 16 del mese successivo. Le imprese che hanno realizzato nell'esercizio precedente un fatturato annuo inferiore a 400.000 € (servizi) o a 700.000 € (produzione e commercio) possono liquidare l'IVA anche ogni tre mesi. Questa opzione comunque comporta una maggiorazione dell'1 % e deve essere comunicata all'Agenzia delle Entrate al momento della denuncia di inizio attività nella cosiddetta "Dichiarazione di inizio attività" oppure nella dichiarazione IVA successiva con effetto retroattivo per l'anno precedente.

Dichiarazione dei redditi e versamento delle imposte

Ogni anno vanno consegnate una dichiarazione dei redditi (Mod. UNICO) e una dichiarazione per l'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP).

La dichiarazione annuale dell'IVA viene consegnata quasi sempre come parte integrante del modello UNICO. Le imposte vengono versate con il modello prestampato F24 (detto anche "modello di pagamento unificato"). Con il F24 è possibile versare quasi tutte le imposte e i contributi assistenziali e previdenziali, ad esempio:

- imposta sul reddito (IRPEF/IRES)
- imposta regionale sulle attività produttive (IRAP)
- imposta sul valore aggiunto (IVA)
- ritenute fiscali (ad esempio su paghe o compensi a liberi professionisti)
- contributi previdenziali INPS
- contributi previdenziali INAIL
- versamenti ai fondi previdenziali integrativi
- imposta municipale immobiliare (IMI)
- e altre imposte

Il modello F24 permette inoltre di compensare i pagamenti all'erario con eventuali crediti derivanti da altre imposte. Le imprese possono effettuare i versamenti con il modello F24 solo tramite homebanking, Fisconline o Entratel.

Consiglio

Molti creatori d'impresa si ritrovano una brutta sorpresa al termine del periodo fiscale e dopo aver compilato la dichiarazione dei redditi perché non hanno calcolato di dover pagare anche le tasse. È consigliabile quindi accantonare per tempo ogni mese una certa somma da destinare ai pagamenti erariali!

Oltre alla consegna della dichiarazione dei redditi vanno osservati anche altri obblighi fiscali. Bisogna ad esempio dichiarare gli acquisti e le vendite intracomunitarie nelle denunce mensili o trimestrali all'Intrastat, le operazioni commerciali con i cosiddetti paradisi fiscali oppure comunicare elettronicamente le dichiarazioni d'intento ricevute.

Ad aprile di ogni anno vanno inoltre presentati gli elenchi dei clienti e dei fornitori (spesometro).

Consiglio

Un imprenditore deve adempiere a numerosi obblighi di natura fiscale e contabile; pertanto ha bisogno dell'aiuto di un consulente fiscale.

Se non avete ancora scelto il vostro consulente di fiducia, consultate diversi consulenti prima di decidere.

REGIME FORFETTARIO PER MICROIMPRESE E LIBERI PROFESSIONISTI

La legge di stabilità 2015 (legge n. 190 del 23/12/2014) ha introdotto per le microimprese e per i liberi professionisti un nuovo regime forfettario di tassazione al 15 %. I costi sostenuti per l'esercizio dell'attività sono irrilevanti, in quanto l'aliquota forfettaria del 15 % viene applicata solo su una parte del fatturato. La quota di fatturato soggetta alla tassazione dipende dal tipo di attività svolta (vedi tabella).

Importante: Tutti i contribuenti che al 31/12/2014 applicavano la tassazione sostitutiva del 5 % (ex "regime dei minimi") possono mantenere tale regime fino alla sua scadenza, ovv. fino al raggiungimento del limite d'età di 35 anni oppure fino al termine del quinquennio.

Nuovo: Il vecchio regime dei minimi viene prorogato al 2015. I titolari di partita Iva che guadagnano fino a 30.000 € potranno scegliere per tutto l'anno in corso tra il nuovo regime dei minimi (previsto dalla legge di stabilità 2015) con l'aliquota forfettaria al 15 %, e il vecchio regime al 5 %, con il limite fino a 5 anni o al raggiungimento del 35esimo anno d'età. A seconda del proprio caso, quindi, il contribuente potrà scegliere la soluzione più conveniente.

La nuova tassazione forfettaria agevolata può essere applicata da persone fisiche residenti in Italia che svolgono o intendono svolgere un'attività imprenditoriale o di libera professione, se soddisfano i seguenti requisiti.

Le società di persone o di capitale, gli studi associati e le società di professionisti non possono invece usufruire della nuova tassazione forfettaria.

Per poter applicare il regime forfettario del 15 % devono essere soddisfatti i seguenti requisiti:

- I ricavi non possono superare la soglia dei 15.000 € ovv. dei 40.000 € (a seconda del tipo di attività svolta, vedi tabella).
- I costi del personale (dipendenti e lavoratori assimilati agli stessi) non possono superare i 5.000 €.
- I beni ammortizzabili (valori iniziali) non possono superare i 20.000 €.
- Eventuali redditi da lavoro dipendente o assimilato non possono eccedere il reddito da attività imprenditoriale o autonoma.
- Il soggetto interessato non può possedere partecipazioni in società di persone, studi associati, società di professionisti e società di capitale.

Soglie massime di fatturato e tassazione forfettaria del fatturato:

COMPARTO	CODICE DI ATTIVITÀ (ATECO 2007)	LIMITE DI FATTURATO IN €	TASSAZIONE DEL FATTURATO
Industria alimentare e delle bevande	10, 11	35.000	40 %
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	45, da 46.2 a 46.9, da 47.1 a 47.7, 47.9	40.000	40 %
Commercio al dettaglio ambulante di prodotti alimentari e bevande	47.81	30.000	40 %
Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti	47.82, 47.89	20.000	54 %
Costruzioni e attività immobiliari	41, 42, 43, 68	15.000	86 %
Agenti e intermediari di commercio	46.1	15.000	62 %
Attività di servizi di alloggio e di ristorazione	55, 56	40.000	40 %

Attività professionali, scientifiche, tecniche, sanitarie ed educative, servizi finanziari e assicurativi	64, 65, 66, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 85, 86, 87, 88	15.000	78 %
Altre attività economiche	01, 02, 03, 05, 06, 07, 08, 09, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 35, 36, 37, 38, 39, 49, 50, 51, 52, 53, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 84, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99	20.000	67 %

La possibilità di usufruire del regime forfettario è legata alle soglie di fatturato delle rispettive attività, anche con riferimento alle giornate dell'anno.

Esempio: In data 01/03/2014 viene costituita un'azienda di commercio al dettaglio alla quale si applica il limite di fatturato previsto di 40.000 €. In questo caso il limite di fatturato va suddiviso sul numero di giorni: $(40.000 \text{ €} \times 306) / 365 = 33.534,25 \text{ €}$

Per poter applicare nel 2015 il nuovo regime forfettario, il fatturato del 2014 non può aver superato il limite di 33.534,25 €.

In caso di avvio di una nuova attività, la base imponibile potrà essere ridotta per tre anni di un ulteriore terzo, qualora l'attività non sia stata svolta durante i tre anni precedenti in forma di attività imprenditoriale o professionale. Per poter usufruire dell'ulteriore riduzione della base imponibile l'attività non può inoltre essere una prosecuzione di un'attività dipendente o autonoma.

Esempio: Viene costituita un'azienda di commercio al dettaglio nel limite di fatturato concesso di 40.000 € e con la tassazione del fatturato pari al 40 %, come previsto dalla legge.

Ipotizzando per l'anno di avvio dell'attività e per i due anni successivi rispettivamente un fatturato di 30.000 €, la base imponibile sarà ridotta di un terzo e verrà calcolata come segue: $30.000 \text{ €} \times 40 \% \times 66,67 \%$ (riduzione di un terzo) = 8.000,40 €. Sulla base imponibile si applica l'aliquota forfettaria del 15 %: $8.000,40 \text{ €} \times 15 \% = 1.200,06 \text{ €}$ (tassa da pagare).

VANTAGGI DEL NUOVO REGIME FORFETTARIO:

- validità temporale illimitata, qualora vengano soddisfatti ogni anno i rispettivi requisiti
- nessun obbligo di tenuta della contabilità, ma di numerazione progressiva e di conservazione dei documenti
- non è dovuta nessuna imposta regionale sulle attività produttive
- non si applicano gli studi di settore o i parametri
- non si calcola l'IVA sulle fatture emesse e quindi niente versamenti periodici dell'IVA
- non si applicano ritenute d'acconto su prestazioni di lavoro autonomo
- esonero dagli obblighi di sostituto d'imposta
- esonero dagli obblighi degli elenchi di clienti e fornitori
- non vanno effettuate comunicazioni su acquisti o vendite in paradisi fiscali (black list)
- per il calcolo dei contributi previdenziali di artigiani e commercianti non sono previste soglie minime di reddito, conta quindi solamente l'utile effettivo, calcolato in modo forfettario

SVANTAGGI DEL NUOVO REGIME FORFETTARIO:

- responsabilità personale (il soggetto risponde anche con il suo patrimonio privato)
- l'accesso è reso più difficoltoso dalle basse soglie di fatturato
- non è possibile detrarre l'IVA pagata per acquisti
- su fatture di importo superiore ai 77,47 € va applicata una marca da bollo da 2 €

2. CONTABILITÀ

Chiunque esercita un'attività imprenditoriale è obbligato a tenere una sua contabilità. La contabilità non è altro che la somma di tutte le operazioni aziendali (vendite, acquisti, incassi, pagamenti, etc.) eseguite nel corso dell'esercizio annuale. Scopo della contabilità è l'elaborazione di un bilancio con l'ausilio del quale si accertano il risultato d'esercizio (utile o perdita) e la situazione patrimoniale.

Per i fondatori d'impresa e i microimprenditori sono previsti regimi particolari che li esonerano da molti obblighi contabili.

DISPOSIZIONI

La gestione contabile è disciplinata in parte da norme civilistiche, in parte da norme tributarie e in parte da norme previdenziali:

- Norme di diritto civile:

In base all'art. 2214 del C.C., tutte le imprese commerciali sono obbligate alla tenuta della contabilità con la compilazione dei seguenti libri: libro giornale, libro d'inventario nonché altri libri e registri contabili in funzione del tipo e della dimensione dell'impresa.

La vidimazione (a parte per i cosiddetti libri sociali) non è più prevista. È obbligatorio inoltre conservare tutti i documenti (lettere, fatture, etc.) per 10 anni.

- Norme di diritto tributario:

In base alle disposizioni di diritto tributario tutte le imprese, oltre ai libri contabili prescritti dalle norme civilistiche, sono obbligate a tenere altri libri come base di calcolo per l'IVA e l'imposta sul reddito d'impresa (p.es. registro IVA, registro dei beni ammortizzabili, etc.).

- Norme di diritto previdenziale:

Con la contabilità si intendono anche tutelare i diritti dei lavoratori. Per questo motivo tutti gli imprenditori devono registrare le ore di lavoro prestate dai propri dipendenti, i giorni di malattia, le retribuzioni corrisposte, etc.

REGIMI CONTABILI

Si distinguono due regimi contabili:

- contabilità ordinaria
- contabilità semplificata

La contabilità ordinaria è un po' più dispendiosa di quella semplificata, poiché con questa vengono registrati anche i conti patrimoniali, in particolare i movimenti bancari (pagamenti in entrata e in uscita). Con la contabilità semplificata i movimenti bancari non vengono registrati e quindi non è più possibile ricostruire una serie di avvenimenti aziendali. La contabilità semplificata è pertanto consigliata solo per piccole imprese, in quanto informazioni così importanti vanno perse per il piano dei conti.



Sono obbligatori i seguenti libri contabili:

LIBRI	CONTABILITÀ ORDINARIA	CONTABILITÀ SEMPLIFICATA
Libri contabili	<ul style="list-style-type: none"> • Libro giornale • Libro inventari • Libro mastro • Registro dei beni ammortizzabili • Scritture di magazzino, solo in caso di superamento di determinati valori 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro inventario delle giacenze di magazzino • Registro dei beni ammortizzabili
Registri IVA	<ul style="list-style-type: none"> • Registro delle vendite • Registro degli acquisti • Registro dei corrispettivi 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro delle vendite • Registro degli acquisti • Registro dei corrispettivi
Libri paga	<ul style="list-style-type: none"> • Libro unico del lavoro • Libro infortuni 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro unico del lavoro • Libro infortuni

La scelta di un regime contabile o dell'altro non è comunque libera ma regolata da norme di legge. La tabella riportata di seguito offre una breve panoramica dei regimi contabili obbligatori per ciascuna impresa.

FORMA GIURIDICA	ATTIVITÀ	RICAVI	REGIME CONTABILI
Impresa individuale o società di persone	Servizi	Fino a 400.000 €	Contabilità ordinaria o contabilità semplificata (a scelta)
		Oltre 400.000 €	Contabilità ordinaria
	Altre attività	Fino a 700.000 €	Contabilità ordinaria o contabilità semplificata (a scelta)
		Oltre 700.000 €	Contabilità ordinaria
Società di capitali	Indipendente dall'attività	Indipendente dal reddito	Contabilità ordinaria

3. ASSICURAZIONI

Come autonomo, un imprenditore non potrà godere dello stesso sistema di assicurazione previdenziale di un lavoratore dipendente. Da un lato si dovranno infatti considerare i rischi imprenditoriali e dall'altro provvedere ad assicurarsi contro i rischi personali. Fatevi consigliare da un esperto. Acquistate una polizza assicurativa, che rispecchi le vostre esigenze, ed eseguite una cosiddetta analisi dei rischi. Se scegliete un broker come consulente, si occuperà lui di fare un'analisi dei rischi con voi. In primo luogo si dovrebbero individuare e valutare tutti i rischi che possano minacciare l'impresa. Non tutti i rischi assicurabili devono per forza essere assicurati. Dipende da come viene valutato il relativo rischio:

- rischio elevato: il danno può comportare la fine dell'esistenza dell'impresa (p.es. un incendio)
- rischio medio: il danno minaccia gli obiettivi di fatturato annuo
- rischio semplice: questo tipo di rischio viene normalmente autogestito

Sulla base dei risultati dell'analisi dei rischi ci si dovrebbe chiedere di quali possibilità si dispone per evitare simili pericoli alla propria impresa:

- prevenzione del rischio (es. ricorso ad un processo produttivo diverso, tecnica diversa, apparecchiature di sicurezza)
- riduzione del rischio (mediante la gestione attiva dei rischi in loco legati ai collaboratori e ai processi di lavoro, depositi esterni)
- Controllare regolarmente se le assicurazioni rispondano ancora alla realtà dell'impresa. Fare visita al proprio consulente assicurativo almeno una volta all'anno per passare in rassegna assieme a lui i singoli rischi.

Consigli

- Rivolgersi in ogni caso a un esperto chiedendo informazioni esaurienti.
- Richiedere più di un preventivo per il confronto: i prezzi e le offerte possono essere molto diversi. Evitare garanzie insufficienti e assicurazioni doppie!
- Fare in modo che tutte le polizze dell'azienda scadano lo stesso giorno in modo da risparmiare parecchio lavoro.
- Controllare regolarmente se le assicurazioni rispondano ancora alla realtà dell'impresa. Fare visita al proprio consulente assicurativo almeno una volta all'anno per passare in rassegna assieme a lui i singoli rischi.

3.1. ASSICURAZIONI AZIENDALI

RAMO	COPERTURA DEI RISCHI	CON-SIGLIABILE	FACOLTATIVA	OBBLIGATORIA
Incendio	Incendio, fulmine, esplosione, estinzione, demolizione e sgombero, all risk			✓
Acqua di condotta e scoppi di tubature	Fuoriuscita dell'acqua dalle condutture, dal riscaldamento, ma non da ristagno (acqua alta o alluvioni ev. assicurabili a parte)	✓		
Temporalità	Danni causati da temporali incluse le conseguenze (p.es. danni a merci, edifici, distruzione)	✓		
Vandalismo, terrorismo	Da richiedere sempre a parte	✓		
Terremoto	Da richiedere sempre a parte		✓	
Furto, furto con scasso	Furto, furto con scasso, danni per distruzione, danneggiamenti, anche rapina o estorsione	✓		
Vetri e cristalli	Danneggiamento di lastre di vetro (vetrine, porte, etc.)		✓	
Interruzione dell'attività aziendale	Salari e stipendi da corrispondere, affitti, mancato guadagno			✓
Responsabilità civile	Danni personali, patrimoniali, responsabilità civile della gestione			✓
Responsabilità civile per i prodotti	Danni cagionati a terzi da difetti dei prodotti			✓
Assicurazione tecnica	Errori operativi, difetti di costruzione, corto circuito, difetti dei materiali		✓	
Trasporti	Incidenti durante il trasporto delle proprie merci con relativo danneggiamento o distruzione	✓		
Assicurazione EDP	Tutti i rischi connessi a hardware e software		✓	
Responsabilità civile per autoveicoli	È prevista per legge un'assicurazione di responsabilità civile a favore di terzi danneggiati; si possono inoltre assicurare altri rischi (casco, terzi trasportati, estero, etc.)			✓
Tutela giuridica	Spese legali e processuali in caso di avvenimenti per i quali si ritiene necessario l'intervento di un avvocato (problemi di affitto, incidenti stradali, rapporti personale/datore di lavoro)		✓	
Credito	Ammanco di credito per merci o servizi		✓	

3.2. ASSICURAZIONI PERSONALI

Il maggior potenziale di rischio per un'impresa è rappresentato dal suo imprenditore! Per questo motivo è bene assicurare se stessi e la propria famiglia con le più importanti polizze private.

RAMO	COPERTURA DEI RISCHI	CON-SIGLIABILE	FACOLTA-TIVA	OBBLIGA-TORIA
Infortunio	Tutti gli infortuni, 24 ore su 24, in tutto il mondo, sulla terra, in acqua e aria, nel tempo libero e sul posto di lavoro (morte, invalidità, malattia). L'assicurazione obbligatoria INAIL interviene soltanto in caso di incidente professionale.	✓		
Malattia	Oltre all'assicurazione obbligatoria è possibile stipulare una pensione integrativa privata. Si tenga conto del problema del diritto di recesso in caso di sinistro (p.es. in presenza di malattie croniche l'assicurazione può recedere dal contratto).	✓		
Pensione, anzianità	Oltre alla previdenza obbligatoria è possibile stipulare un'assicurazione integrativa privata con la costituzione di un fondo pensione.	✓		
Morte	Assicurazione personale a favore della famiglia e dell'impresa. Funge anche da garanzia per la concessione di prestiti.		✓	



4. DISPOSIZIONI GIURIDICHE – COMUNICAZIONI E REGISTRAZIONI

Prima dell'avvio di un'attività imprenditoriale autonoma ci si dovrà attendere ad una serie di norme giuridiche e recarsi anche in diversi uffici (vedi anche il capitolo „I passi per la creazione di un'impresa“, pag. 120 e segg.)

4.1. COMUNICAZIONE UNICA

L'imprenditore deve registrarsi in vari uffici: dal 1° aprile 2010 tali iscrizioni vengono effettuate con la cosiddetta "Comunicazione Unica" (ComUnica) tramite commercialista o associazione di categoria, valida ai fini fiscali, previdenziali e assicurativi.

La Comunicazione Unica deve essere inoltrata, utilizzando la firma digitale (vedi pagina 92), all'Ufficio del Registro delle imprese presso la Camera di commercio di competenza, che provvederà a inoltrarla a sua volta agli altri enti (Agenzia delle Entrate, INPS, INAIL).

4.1.1. ISCRIZIONE AL REGISTRO DELLE IMPRESE

Dopo l'inoltro della comunicazione al Registro delle imprese, all'indirizzo di posta elettronica certificata (PEC; si veda pag. 91) dell'impresa vengono inviate automaticamente la conferma dell'ufficio protocollo e la conferma sul ricevimento della comunicazione unica. Di norma ciò è sufficiente per poter avviare l'attività imprenditoriale (per ulteriori informazioni vedi www.registroimprese.it).

Specifici albi professionali

Per numerose categorie professionali esistono specifici albi professionali previsti dalla legge. Rientrano in categorie professionali di questo tipo ad esempio medici, farmacisti, biologi, chimici, geologi, geometri, ingegneri, giornalisti, psicologi, avvocati, mediatori, consulenti commerciali e fiscali, dentisti, etc.

I requisiti e le formalità per l'iscrizione in questi albi sono stabiliti dai singoli ordini professionali o dalle associazioni di categoria (ordine dei medici, collegio dei geometri, etc.), presso i quali si potranno richiedere ulteriori informazioni.

Determinate attività commerciali, quali l'agente e il rappresentante di commercio, il mediatore, lo spedizioniere, etc., richiedono il possesso dei requisiti necessari allo svolgimento della professione. Con la segnalazione certificata di inizio attività (SCIA) il fondatore d'impresa dichiara di essere in possesso di tali requisiti. La segnalazione viene allegata alla suddetta "Comunicazione Unica" e autorizza il creatore d'impresa ad iniziare l'attività.

4.1.2. DENUNCIA ALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

Dopo il ricevimento della comunicazione l'Agenzia delle Entrate attribuirà al richiedente un numero di partita IVA.

4.1.3. COMUNICAZIONE ALL'INPS

Il legislatore italiano prevede l'obbligo per gli imprenditori di farsi carico della propria assicurazione assistenziale e previdenziale con il versamento dei relativi contributi. In Italia l'ente competente per l'assicurazione assistenziale e previdenziale è l'INPS (Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale). Un imprenditore che si avvale dell'opera di dipendenti dovrà poi versare anche i relativi contributi per loro. Esistono diverse normative per i differenti settori economici e per le varie forme giuridiche.

INDUSTRIA: i titolari o i soci di aziende industriali non devono assicurarsi presso l'INPS.

ARTIGIANATO: titolari d'azienda, soci e familiari (coniugi, parenti fino al 3° grado, affini fino al 2° grado) la cui occupazione prevalente sia la collaborazione nell'impresa, devono assicurarsi attraverso l'INPS. La comunicazione e l'iscrizione all'INPS vengono effettuate con la Comunicazione Unica in contemporanea con la segnalazione dell'attività alla Camera di commercio.

COMMERCIO, SERVIZI, ALBERGHI E RISTORAZIONE (COMMERCianti): i titolari delle imprese, gli agenti di commercio, i soci e i familiari (coniugi, parenti fino al 3° grado, affini fino al 2° grado) la cui occupazione prevalente sia la collaborazione nell'impresa devono assicurarsi attraverso l'INPS. La comunicazione e l'iscrizione all'INPS vengono effettuate con la Comunicazione Unica in contemporanea con la segnalazione dell'attività alla Camera di commercio.

I contributi previdenziali vengono versati all'INPS in quattro rate fisse, rispettivamente il 16/05, il 20/08 e il 16/11 di ogni anno e il 16/02 dell'anno successivo. I pagamenti dei contributi calcolati in base al reddito (i cosiddetti contributi variabili) vengono versati il 16/06 (saldo e primo acconto) e il 30/11 (secondo acconto) di ogni anno.

Contributi previdenziali per artigiani e commercianti per il 2015

(fatte salve eventuali variazioni)

	ARTIGIANI		COMMERCIANTI	
Reddito d'impresa	Per titolari e familiari (con età pari o superiore a 21 anni)	Per titolari e familiari (con età inferiore a 21 anni)	Per titolari e familiari (con età pari o superiore a 21 anni)	Per titolari e familiari (con età inferiore a 21 anni)
15.548 €* - 46.123	22,65 %	19,65 %	22,74 %	19,74 %
46.123 € - 76.872 €**	23,65 %	20,65 %	23,74 %	20,74 %
* Qualora il reddito sia inferiore a tale valore, i contributi da versare vengono comunque calcolati su tale soglia (le 4 rate fisse da circa 880 € sono quindi sempre dovute); ** 100.324 € per assicurati senza anni di contribuzione al 31/12/1995				

Con decreto legge n. 201/2011 è stato deliberato un aumento annuo dello 0,45 % fino a un tetto massimo di 24 % nel 2018.

Liberi professionisti con albo professionale e propria cassa previdenziale

Quasi tutte le libere professioni tutelate in Italia (ad esempio i consulenti fiscali, gli architetti, etc.) che possono essere esercitate solo previo superamento dell'esame di stato e iscrizione nell'albo professionale dispongono di una propria cassa previdenziale.

L'entità dei contributi previdenziali varia da categoria a categoria. I liberi professionisti possono comunque addebitare una parte dei contributi previdenziali (contributo integrativo) ai loro clienti in fattura.

Liberi professionisti senza albo professionale e cassa previdenziale

I liberi professionisti per i quali non è previsto un albo professionale (ad esempio consulenti aziendali, consulenti pubblicitari, esperti di logistica, di marketing, etc.) e che non dispongono di una cassa previdenziale dedicata devono iscriversi alla gestione separata dell'INPS. La rispettiva aliquota contributiva ammonta nel 2015 al 30,72 %. Negli anni successivi le aliquote contributive aumenteranno gradualmente: 31,72 % nel 2016, 32,72 % nel 2017 e 33,72 % nel 2018.

I liberi professionisti che versano i loro contributi alla gestione separata dell'INPS possono addebitare ai loro clienti in fattura un contributo previdenziale pari al 4 %.

Da febbraio 2013 – con l'entrata in vigore della legge n. 4 del 14/01/2013 – chiunque eserciti una libera professione non tutelata deve riportare su tutte le fatture, i documenti, la corrispondenza postale e la corrispondenza elettronica il riferimento alla legge n. 4/2013. La mancata segnalazione viene intesa come violazione della legge di tutela dei consumatori e sarà pertanto sanzionata. È sufficiente l'indicazione della legge per soddisfare le nuove normative e garantire così una maggiore trasparenza nei confronti del consumatore ovv. evidenziare la distinzione dalle libere professioni tutelate con albi professionali (ad es. notai, consulenti fiscali, avvocati, consulenti del lavoro, geometri, medici, etc.).

4.1.4. ISCRIZIONE ALL'INAIL (ISTITUTO NAZIONALE PER L'ASSICURAZIONE CONTRO GLI INFORTUNI SUL LAVORO)

L'INAIL assolve i seguenti compiti:

- erogazione di prestazioni in caso di incidenti sul lavoro e malattie professionali
- corresponsione di pensioni in caso di invalidità permanente a seguito di incidenti sul lavoro e malattie professionali
- liquidazione della pensione di reversibilità in caso di decesso a seguito di infortunio sul lavoro o malattia professionale
- fornitura di protesi a seguito di infortuni sul lavoro
- consulenza per la prevenzione nel campo della sicurezza antinfortunistica
- autorizzazione alla tenuta del Libro Unico del Lavoro

Per tutte le persone operanti in un'azienda ed esposte al rischio infortuni vige l'obbligo dell'assicurazione. L'unica eccezione è rappresentata dagli imprenditori individuali non iscritti nel registro delle imprese artigiane.

L'iscrizione all'INAIL viene effettuata con la procedura telematica Comunicazione Unica.

A decorrere dal 01.07.2013 tutte le denunce all'INAIL devono essere fatte con modalità telematica, tramite il Punto Cliente sul sito www.inail.it.

A seconda del rischio sul lavoro e, a decorrere dal 01.01.2000, anche del ramo di attività (industria, artigianato, terziario, altre attività) esistono diversi premi tariffari.

L'attribuzione del settore di attività è obbligatoriamente fatta sulla base dell'inquadramento applicato dall'INPS.

I tassi di premio si applicano alle retribuzioni lorde annue presunte all'inizio dell'attività e negli anni successivi alle retribuzioni effettive erogate.

Per gli artigiani si applicano premi speciali unitari in base alle classi di rischio: ad esempio per l'attività edile il premio 2014 è di 934,20 €, per l'attività d'ufficio è di 80,90 €.

Qualsiasi infortunio sul lavoro che comporti una prognosi di durata superiore a tre giorni deve essere denunciato entro 48 ore all'INAIL e alle competenti autorità di pubblica sicurezza (polizia, amministrazione comunale). Anche la denuncia di infortunio deve essere fatta con modalità telematica. Gli infortuni mortali devono essere invece denunciati entro le 24 ore successive, con telegramma o con fax.

4.2. COMUNICAZIONE DI ATTIVITÀ COMMERCIALI - SUAP

Dal 1° gennaio 2014 tutte le segnalazioni relative al commercio al dettaglio in sede fissa (negozi e forme speciali di vendita, ad esempio vendite elettroniche) e al commercio su aree pubbliche (ambulanti), potranno essere inviate solo in forma digitale al Comune competente per territorio attraverso lo sportello unico SUAP. Tali comunicazioni interessano l'inizio, la variazione o la cancellazione di un'impresa.

In caso di attività su aree pubbliche con posteggio fisso deve essere presentata separata domanda di concessione di posteggio.

Dopo la trasmissione della segnalazione l'attività può essere avviata immediatamente. Lo sportello SUAP emette una ricevuta di avvenuta ricezione, che viene inviata alla casella PEC indicata dall'utente. La ricevuta vale come titolo abilitante all'avvio dell'attività.

Per poter avviare un'attività commerciale il richiedente deve soddisfare i "requisiti morali". Per il commercio al dettaglio nel settore alimentare occorrono inoltre ulteriori requisiti professionali. Per ulteriori informazioni si veda pagina 127.

4.3. INDIRIZZO PEC

Dal 20 ottobre 2012 vige anche per le imprese individuali l'obbligo di creare un proprio indirizzo di posta elettronica certificata (PEC) e di comunicarlo al Registro delle imprese. Sono escluse le ditte individuali inattive e quelle sottoposte a procedure concorsuali.

A partire da tale data tutte le istanze (ad esempio la domanda di iscrizione di un'impresa individuale) devono riportare anche l'indirizzo PEC. L'assenza dell'indirizzo PEC impedisce l'iscrizione dell'impresa individuale. Rispetto all'indirizzo e-mail tradizionale, l'indirizzo PEC è in grado di certificare a tutti gli effetti la trasmissione del messaggio al destinatario. L'e-mail certificata ha lo stesso valore legale di una raccomandata con ricevuta di ritorno, se il mittente e il destinatario utilizzano entrambi una PEC.

4.4. FIRMA DIGITALE

La Camera di commercio di Bolzano opera in qualità di Centro di Registrazione Locale e rilascia i dispositivi di firma digitale.

STICK USB

Lo stick USB è una chiavetta USB portatile, facile da usare, inseribile in qualsiasi computer senza necessità di installazione. È uno strumento di lavoro che contiene al suo interno tutti gli strumenti per:

- firmare digitalmente i documenti
- accedere in sicurezza ai servizi online delle Pubbliche Amministrazioni tramite browser con protezione password

Lo stick USB ha una validità di 6 anni e deve essere rinnovato ogni 3 anni. Alla scadenza dei 6 anni sarà necessario chiedere il rilascio di una nuova chiavetta. Il primo stick per l'impresa iscritta nel Registro delle imprese costa 40 €.

CARTA NAZIONALE DEI SERVIZI (CNS)

La Carta Nazionale dei Servizi, che ha le dimensioni e l'aspetto di una carta di credito, è una carta a microprocessore, rilasciata dalla Pubblica Amministrazione, con cui i cittadini, attraverso un unico standard tecnologico, possono accedere da qualsiasi luogo ai servizi offerti in rete dalle Pubbliche Amministrazioni (p. es. per ottenere documenti, certificati o informazioni).

La carta contiene tutti i dati identificativi della persona, tranne la fotografia del titolare, e permette attraverso un codice numerico personale l'identificazione certa e sicura e l'accesso immediato ai servizi erogati in rete (ad esempio per il rilascio di autorizzazioni, variazioni anagrafiche, etc.). L'identificazione avviene grazie alla tecnologia della firma digitale ed all'inserimento della carta in un apposito lettore collegato ad internet.

La CNS della Camera di commercio, come tutte le CNS emesse dalle diverse Pubbliche Amministrazioni, contiene anche il certificato di sottoscrizione per la firma digitale con valenza legale di atti e documenti. Inoltre, consente l'accesso telematico a tutti i servizi resi disponibili delle amministrazioni stesse, sia centrali che locali.

La CNS della Camera di commercio permette a tutte le imprese previa stipula del contratto "Telemaco pay" attraverso il sito di Telemaco di accedere ai seguenti servizi legati alla propria posizione:

- visura ordinaria, visura storica, scheda società
- modello di dichiarazione sostitutiva del certificato del Registro delle imprese
- copie di statuti, atti e bilanci depositati
- stato dei pagamenti del diritto annuale
- stato delle pratiche presso il Registro delle imprese

La CNS ha una validità di 6 anni e deve essere rinnovata ogni 3 anni. Alla scadenza dei 6 anni sarà necessario richiedere il rilascio di una nuova CNS.

Ulteriori informazioni sullo stick USB e sulla CNS sono disponibili all'indirizzo www.camcom.bz.it → Registro delle imprese.

4.5. I DIRITTI DI PROPRIETÀ INDUSTRIALE

Le imprese investono spesso tempo e denaro in un prodotto innovativo, in un design particolare o nello sviluppo di un marchio che si distingue dagli altri. Per evitare che altri raccolgano i frutti di un lavoro di sviluppo spesso faticoso, è consigliabile far tutelare la realizzazione delle proprie idee. Si possono proteggere:

- il nome di un prodotto oppure un logo, registrando un **marchio**
- soluzioni tecniche depositando un **brevetto** o un **modello d'utilità**
- l'aspetto esteriore, cioè il design di un prodotto, registrando un **disegno** o **modello**
- le opere letterarie ed artistiche ed i programmi per computer attraverso il **diritto d'autore**

MARCHI

Il marchio è un segno particolare finalizzato a distinguere le merci o i servizi di un'impresa da quelli offerti dalle altre imprese. Il titolare di un marchio registrato ottiene il diritto esclusivo di utilizzazione per questo segno. Ciò significa che solo lui potrà utilizzare il suo marchio per contrassegnare le sue merci e i suoi servizi. Nei rapporti commerciali nessun terzo potrà utilizzare lo stesso simbolo o uno simile per le stesse merci e gli stessi servizi. Un marchio rafforza la fiducia nella qualità del prodotto, contribuisce alla fidelizzazione dei clienti e accresce la buona immagine di un'azienda.

Esso comporta pertanto un prezioso vantaggio per la competitività dell'impresa, contribuendo ad aumentare il valore di questa.

Come marchi possono essere tutelati tutti i segni, in particolare nomi, termini, lettere, cifre, testi pubblicitari e rappresentazioni grafiche. Sono ammessi anche segni tridimensionali o acustici. Il segno deve essere in ogni caso idoneo a distinguere le merci e i servizi di un'impresa da quelli di altre imprese.

Si può tutelare un marchio verbale, un marchio figurativo oppure una combinazione di entrambi.

La tutela di un marchio ha una validità di dieci anni e può essere rinnovata per altri dieci anni, per un numero indefinito di volte.

Il marchio è tutelato solamente in quei paesi in cui viene registrato. Esistono varie tipologie:

- il **marchio nazionale** è tutelato in Italia
- il **marchio comunitario** è valido in tutti i paesi dell'Unione Europea
- il **marchio internazionale** permette di registrare un marchio in ca. 90 paesi

SINTESI DEI COSTI E DELLE PROCEDURE PREVISTE PER LA REGISTRAZIONE DI UN MARCHIO

I costi per la registrazione di un marchio si compongono di vari componenti (tasse di registrazione, diritti di segreteria, marche da bollo, etc.) e variano a seconda della procedura di registrazione, del numero di classi e nel caso del marchio internazionale del numero di paesi selezionati. La seguente tabella offre una breve sintesi dei costi.

	COSTI APPROSSIMATIVI*
Marchio nazionale	a partire da ca. 200 €
Marchio comunitario	a partire da 900 € (registrazione online) a partire da 1.050 € (registrazione cartacea)
Marchio internazionale	a partire da ca. 1.000 €

* Spese per la prima registrazione, valida per dieci anni. Importi aggiornati ad aprile 2015

CONSIGLIO

Prima di registrare un marchio è opportuno effettuare una **ricerca marchi** per assicurarsi che il proprio segno non venga già utilizzato da terzi. Si consiglia di cercare sia termini identici che simili.

È possibile effettuare ricerche nelle seguenti banche dati sui marchi:

- banca dati dell'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi: <http://www.uibm.gov.it/uibm/dati/>
- banca dati dei marchi comunitari eSearch plus: <https://oami.europa.eu/eSearch/>
- banca dati dei marchi internazionali ROMARIN: <http://www.wipo.int/romarin>
- TmView: <https://www.tmdn.org/tmview/welcome>

BREVETTI

Il brevetto è un diritto di proprietà industriale grazie al quale un'invenzione tecnologica viene protetta per un periodo di tempo limitato (al massimo 20 anni). Un brevetto dà al suo titolare il diritto di proibire ad altri l'utilizzo a scopo commerciale dell'invenzione in esso descritta. Possono essere tutelati procedimenti e i più svariati prodotti, ad esempio macchine e loro componenti, apparecchiature, attrezzature, etc.

Affinché un'invenzione possa essere brevettata, deve soddisfare i seguenti requisiti fondamentali: deve essere nuova, scaturire da un'attività inventiva, atta ad avere un'applicazione industriale ed essere lecita. Il presupposto più importante per la concessione di un brevetto è che il giorno in cui viene depositata l'invenzione sia assolutamente nuova a livello mondiale e che non rientri quindi ancora nello "stato della tecnica". Anche l'inventore deve tenere assolutamente segreta la sua creazione fino al deposito del brevetto!

Il modello di utilità è il "fratello minore" del brevetto: a differenza del brevetto, la durata della tutela è di "soli" 10 anni e può avere per oggetto solo prodotti e non procedimenti.

DISEGNI E MODELLI

La forma esteriore di un prodotto può essere tutelata attraverso la registrazione di un disegno o di un modello. In questo modo è possibile tutelare dal "furto intellettuale" il design di superfici con nuovi allestimenti (tessuti, tappezzerie, decorazioni) o una forma innovativa di un prodotto (ad es. di mobili, capi di abbigliamento, gioielli), a condizione che si tratti effettivamente di un disegno o di un modello innovativo e inedito. La tutela di un disegno o modello registrato dura cinque anni e può essere prorogato fino a 25 anni.

IL DIRITTO D'AUTORE

Il diritto d'autore tutela le opere d'ingegno nell'ambito della letteratura, della musica, delle arti figurative (ad es. pittura e fotografia) e delle arti dello spettacolo (ad es. teatro e danza). Sono comprese anche opere dell'architettura, raffigurazioni di tipo scientifico e tecnico (disegni, progetti) e programmi per computer. Il diritto d'autore tutela quindi "personali opere d'ingegno" dal carattere creativo.

Il diritto d'autore non rientra tra i diritti della proprietà industriale e si distingue da essi nella costituzione e nella portata della sua tutela. Un'opera non deve essere necessariamente registrata o depositata per poter essere soggetta al diritto d'autore. Il diritto d'autore subentra infatti automaticamente nel momento della creazione dell'opera. Per motivi di certezza giuridica si consiglia comunque il deposito presso l'autorità competente, la SIAE (Società Italiana degli Autori ed Editori).

Per ulteriori informazioni sui diritti di proprietà industriale (brevetti, modelli d'utilità, disegni, modelli, marchi) è possibile rivolgersi al Reparto brevetti e marchi della Camera di commercio di Bolzano (www.camcom.bz.it). Per informazioni sul diritto d'autore invece è competente la SIAE (www.siae.it).

4.6. ALTRE NORME

Tutela del lavoro

Fintantoché si opereranno come lavoratori autonomi le norme in materia di Sicurezza ed Igiene del lavoro trovano limitata applicazione, in quanto queste sono destinate, generalmente, alla tutela dei lavoratori dipendenti o delle figure professionali a questi equiparati. Anche i lavoratori autonomi devono utilizzare, infatti, le attrezzature di lavoro e i dispositivi di protezione individuali conformemente alle norme antinfortunistiche.

Nel caso nei locali di lavoro, dove opera il lavoratore autonomo, accedano anche altre persone (ad esempio: altri lavoratori autonomi, clienti, pazienti, etc.), le norme riguardanti la sicurezza delle attrezzature di lavoro e degli impianti trovano piena applicazione.

L'Ufficio Ispettorato del Lavoro, settore vigilanza tecnica, della ripartizione „Lavoro“ della Provincia Autonoma di Bolzano – Alto Adige (vedi elenco degli indirizzi) è disponibile a fornire le necessarie informazioni sulla tematica della tutela del lavoro.

Imposta sulla pubblicità (scritte pubblicitarie)

La pubblicità è molto importante soprattutto nel momento in cui si avvia un'attività. Però anche in questo contesto vanno osservate alcune formalità.

L'imposta sulla pubblicità viene applicata per la pubblicità realizzata in luoghi pubblici o aperti al pubblico. Sono considerati mezzi pubblicitari cartelli, insegne, targhe, manifesti, striscioni, insegne luminose e anche la pubblicità sulle automobili.

Prima di iniziare a fare pubblicità va fatta una richiesta al comune che definirà la forma, la durata e la collocazione del mezzo pubblicitario. In assenza di disdette e variazioni, la denuncia annuale resta valida anche per gli anni successivi.

Per informazioni dettagliate rivolgetevi al relativo comune.



Tariffa rifiuti

In Alto Adige la tariffa rifiuti è regolamentata dall'articolo 33 della legge provinciale 4/2006 e dal decreto del Presidente della Giunta provinciale n. 17 del 24 giugno 2013.

I soggetti obbligati al pagamento della tariffa denunciano al comune competente, entro 60 giorni, l'inizio e la cessazione dell'utilizzo di locali o di aree scoperte non attribuibili agli stessi locali, nonché ogni altro fatto rilevante ai fini dell'applicazione della tariffa.

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi agli uffici competenti dei rispettivi Comuni.

Alcune norme e adempimenti amministrativi in materia ambientale

ALBO DEI GESTORI AMBIENTALI

L'articolo 212 del decreto legislativo 152/2006 stabilisce le attività di gestione rifiuti che richiedono l'iscrizione dell'impresa all'albo. Esse sono:

- raccolta e trasporto dei propri rifiuti (per questa tipologia semplificata di iscrizione per l'Alto Adige si applicano disposizioni straordinarie basate su vari accordi stipulati tra la Giunta provinciale e le associazioni di categoria)
- esercizio della sola attività di trasporto transfrontaliero di rifiuti
- raggruppamento e trasporto dei rifiuti da apparecchiature elettriche e elettroniche (RAEE)
- raccolta e trasporto di rifiuti urbani e assimilati
- raccolta e trasporto di rifiuti speciali non pericolosi
- raccolta e trasporto di rifiuti pericolosi
- intermediazione e commercio di rifiuti senza possesso degli stessi
- bonifica di siti
- bonifica di siti e materiali contenenti amianto

Nella banca dati istituita dal Ministero dell'ambiente www.albogestoririfiuti.it si possono consultare i dati di tutte le imprese iscritte sul territorio nazionale.

SISTRI

Il sistema di tracciabilità dei rifiuti - SISTRI - persegue lo scopo di controllare più efficacemente il "ciclo di vita" dei rifiuti, dalla loro produzione al trasporto fino al recupero o allo smaltimento, nonché di sostituire gran parte della documentazione cartacea.

L'obbligo di adesione al sistema riguarda enti e imprese che producono rifiuti pericolosi e hanno più di 10 dipendenti, nonché i gestori di rifiuti pericolosi.

FORMULARIO DI IDENTIFICAZIONE DEI RIFIUTI

Tutti i soggetti non tenuti al SISTRI devono far accompagnare i trasporti di rifiuti dal cosiddetto "formulario di identificazione dei rifiuti".

I soggetti obbligati ad applicare il SISTRI devono compilare fino al termine del periodo di prova SISTRI il formulario di identificazione dei rifiuti, che successivamente sarà sostituito dal SISTRI.

Le norme di legge a livello nazionale e provinciale si può trovare sotto il sito www.camcom.bz.it → Ambiente.

REGISTRO DI CARICO E SCARICO DEI RIFIUTI

I soggetti che non sono tenuti ad aderire al sistema SISTRI devono utilizzare il registro di carico e scarico dei rifiuti in tutti i casi previsti dall'articolo 190 del decreto legislativo 152/2006 e dall'art. 17 della legge provinciale 4/2006.

I soggetti obbligati ad aderire al sistema SISTRI continuano ad utilizzare il registro di carico e scarico fino al termine del periodo di prova del sistema, dopodiché il registro sarà sostituito dal SISTRI.

Le norme di legge a livello nazionale e provinciale si può trovare sotto il sito www.camcom.bz.it → Ambiente.

DICHIARAZIONE ANNUALE DEI RIFIUTI (MUD)

Entro il 30 aprile di ogni anno i cosiddetti "soggetti obbligati" devono presentare alla Camera di commercio territorialmente competente il modello unico di dichiarazione (MUD), riferito alle attività di gestione rifiuti svolte nel corso dell'anno precedente, sulla base di quanto è stato annotato nel registro di carico e scarico dei rifiuti. I soggetti obbligati a presentare la dichiarazione MUD sono stabiliti dall'art. 189 del decreto legislativo 152/2006. Le norme di attuazione per la dichiarazione sono contenute in un decreto che esce a cadenza annuale.

I soggetti obbligati a presentare la dichiarazione MUD sono stabiliti a livello provinciale dall'art. 18 della legge provinciale n. 4 del 26 maggio 2006 e successive modifiche e integrazioni.

COMPOSTI ORGANICI VOLATILI (COV)

I soggetti che immettono sul mercato pitture, vernici e prodotti per carrozzeria (ovv. i prodotti elencati in allegato I del Decreto legislativo 27 marzo 2006, n. 161, come modificato dal Decreto legislativo 14 febbraio 2008, n. 33) trasmettono al Ministero dell'ambiente entro il 1° marzo di ciascun anno i dati e le informazioni sulla tipologia e sulla quantità dei prodotti immessi l'anno precedente sul mercato.

REGISTRO DELLE APPARECCHIATURE ELETTRICHE ED ELETTRONICHE (REGISTRO AEE)

I produttori, gli importatori, i soggetti che sul territorio italiano immettono sul mercato con il proprio nome o marchio apparecchiature elettriche o elettroniche devono iscriversi prima dell'immissione sul mercato nel registro telematico. Il registro è disciplinato dal decreto ministeriale n. 185 del 25 settembre 2007.

L'iscrizione avviene esclusivamente in via telematica e presuppone il possesso, da parte delle imprese, del dispositivo di firma digitale. Il registro (www.registroaee.it) è pubblico.

In caso di mancata iscrizione sono previste sanzioni amministrative da 30.000 € a 100.000 €.

REGISTRO PILE E ACCUMULATORI

Tutti coloro che immettono per la prima volta sul mercato nazionale commercialmente pile e accumulatori, compresi quelli installati in apparecchiature o veicoli, sono considerati ai sensi del decreto legislativo 188 del 20 novembre 2008 produttori e devono iscriversi nel registro delle pile e degli accumulatori.

L'iscrizione avviene esclusivamente per via telematica e presuppone il possesso, da parte delle imprese, del dispositivo di firma digitale. Il registro (www.registropile.it) è pubblico.

In caso di mancata iscrizione sono previste sanzioni amministrative da 30.000 € a 100.000 €.

Le pile e gli accumulatori immessi sul mercato non possono contenere determinate sostanze dannose ovv. non possono contenere quantità superiori ai valori limite.



GAS FLUORURATI (F-GAS)

I gas fluorurati a effetto serra, noti anche come "F-Gas", sono sostanze chimiche artificiali utilizzate in numerosi settori e applicazioni (ad esempio per impianti di condizionamento e impianti climatici, pompe di calore, sistemi antincendio, etc.) e la maggior parte di loro contribuisce al riscaldamento globale della terra.

L'obiettivo generale dell'Unione Europea è ridurre le emissioni di tali gas attraverso una serie di misure o azioni adottate in ogni fase del loro ciclo di vita.

Fanno parte di tali misure anche la qualificazione delle persone e delle imprese che lavorano con tali sostanze: devono soddisfare determinati requisiti e iscriversi nel registro nazionale telematico dei F-Gas disciplinato dal DPR n. 43 del 27 gennaio 2012. Il registro (www.fgas.it) è pubblico.

DEPOSITO TEMPORANEO DEI RIFIUTI PRODOTTI A SEGUITO DELL'ATTIVITÀ SVOLTA

Per deposito temporaneo si intende il raggruppamento dei rifiuti effettuato, prima della raccolta, nel luogo in cui gli stessi sono prodotti.

Il deposito temporaneo non è considerato attività di gestione dei rifiuti e non richiede quindi alcuna autorizzazione provinciale o regionale se vengono rispettate contemporaneamente tutte le prescrizioni nazionali (art. 183, comma 1, lettera bb) del decreto legislativo 152/2006) ovv. in Alto Adige le prescrizioni previste dall'art. 3, lettera q) della legge provinciale 4/2006.

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi all'Ufficio gestione rifiuti dell'Agenzia per l'ambiente della Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige.

RIFIUTI DA IMBALLAGGIO – CONAI (CONSORZIO NAZIONALE IMBALLAGGI)

Il CONAI è un consorzio privato senza fini di lucro costituito dai produttori e dagli utilizzatori di imballaggi per creare un sistema integrato di riciclo dei materiali di imballaggio. Ulteriori informazioni possono essere reperite sul sito internet www.conai.org.

Per informazioni più dettagliate e le rispettive normative in materia ambientale consultare il sito www.camcom.bz.it → Ambiente.

5. COLLABORATORI

A seconda dell'idea commerciale che si intende realizzare, prima o poi ci sarà bisogno di avvalersi dell'aiuto di collaboratori. Vista l'importanza che la motivazione e la competenza del personale rivestono per il successo dell'impresa è opportuno operare una scelta molto oculata. Una volta assunti i dipendenti non sono infatti facilmente licenziabili; inoltre, cambiare collaboratori costa sempre parecchio tempo e denaro. Per operare una buona scelta bisognerebbe porsi le seguenti domande:

- Di quanti dipendenti avrò bisogno?
- Quali funzioni/incarichi saranno assegnati ai collaboratori?
- Quale qualifica (formazione, esperienza) è richiesta ai miei collaboratori?
- Quali particolari caratteristiche sono richieste ai miei futuri collaboratori (costanza, predisposizione ai rapporti personali, capacità al lavoro di squadra, talento organizzativo, etc.)?

In fase di costituzione di un'impresa spesso non è possibile, vista la necessità di svolgere diversi compiti, assegnare funzioni precise ai collaboratori. Per questo si richiede una buona dose di flessibilità e capacità di adattamento.

Ci sono diverse possibilità per la ricerca dei lavoratori: uffici di collocamento (è possibile inserire la propria offerta di lavoro via internet nell'apposita borsa lavoro della Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige: www.provincia.bz.it/lavoro), inserzioni sui giornali, agenzie di selezione del personale, etc. La ricerca può cominciare anche da parenti e conoscenti. A prescindere dalle modalità seguite per trovare i futuri collaboratori è importante innanzitutto non rinunciare mai al colloquio di presentazione. Questi colloqui mettono in luce il curriculum vitae dei candidati, la loro formazione e il grado di aggiornamento, le attività svolte fino a quel momento, il tempo libero, la famiglia, etc. Dal colloquio si potranno ottenere quindi informazioni sul candidato e contemporaneamente metterlo al corrente del progetto commerciale perseguito dall'impresa nonché delle richieste che si nutrono nei suoi confronti. In questo modo entrambe le parti potranno decidere se avviare o meno una collaborazione.

5.1. ADEMPIMENTI RELATIVI ALLA SICUREZZA SUL LAVORO E ALLA TUTELA DEI DATI

Prima di assumere un dipendente l'impresa deve rispettare le seguenti prescrizioni di legge:

VALUTAZIONE DEI RISCHI IN AZIENDA

La valutazione dei rischi deve essere effettuata entro 90 giorni dall'assunzione del primo collaboratore. Le imprese con meno di 10 collaboratori possono eseguire una valutazione rischi standardizzata, disponibile sul sito della Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige (www.provincia.bz.it/lavoro). Tale valutazione rischi deve essere dotata di data certa e firmata dai rispettivi incaricati.

FREQUENZA DI UN CORSO SULLA SICUREZZA SUL LAVORO

Ogni datore di lavoro deve frequentare un corso sulla sicurezza sul lavoro. I corsi vengono organizzati da varie istituzioni tra cui la Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige, il KVW, le associazioni datoriali, etc. Questi compiti possono essere trasferiti a uno dei collaboratori.

FREQUENZA DI UN CORSO DI PRIMO SOCCORSO

Ogni datore di lavoro deve frequentare un corso di primo soccorso. I corsi vengono organizzati da varie istituzioni tra cui la Croce Bianca, il KVW, le associazioni datoriali, etc. Nelle imprese con più di 5 dipendenti uno dei collaboratori viene nominato addetto al primo soccorso.

FREQUENZA DI UN CORSO DI PREVENZIONE INCENDI

Ogni datore di lavoro deve frequentare un corso di prevenzione incendi. I corsi vengono organizzati dalla Scuola Provinciale Antincendi di Vilpiano.

Nelle aziende con più di 5 dipendenti uno dei collaboratori viene nominato addetto alla prevenzione incendi.

NOMINA DEL RESPONSABILE DEI LAVORATORI PER LA SICUREZZA O DICHIARAZIONE DI RINUNCIA ALLA NOMINA

ATTUAZIONE DI TUTTE LE MISURE RELATIVE ALLA SICUREZZA SUL POSTO DI LAVORO

Ad esempio installazione di estintori, segnalazione di toilette e vie di fuga, acquisto dell'attrezzatura di primo soccorso, misurazione del rumore, illuminazione, impianti elettrici, etc.

EFFETTUAZIONE DI VISITE MEDICHE PREVENTIVE O PERIODICHE ED EVENTUALE NOMINA DEL MEDICO COMPETENTE

Le visite mediche sono previste nei seguenti casi:

- visita preventiva all'assunzione di minorenni e apprendisti
- visita preventiva e periodica in presenza di rischi particolari (lavoro al terminale, lavori nell'edilizia, etc.)
- test antidroga per chi guida al lavoro (bus, taxi, mezzi pesanti, carrelli elevatori, gru)

ATTUAZIONE DI TUTTE LE MISURE RELATIVE ALLA TUTELA DEI DATI PERSONALI

5.2. ISCRIZIONE DELL'AZIENDA E DEI DIPENDENTI

Dopo avere trovato i dipendenti adeguati e stipulato i contratti di lavoro (vedi 5.3.), vanno effettuate diverse iscrizioni e segnalazioni:

- iscrizione dell'impresa presso l'Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale (INPS)
- iscrizione dell'impresa presso l'Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro (INAIL) **prima dell'inizio dei lavori** con obbligo di assicurazione
- iscrizione del lavoratore all'Ufficio Osservazione del Mercato del Lavoro prima dell'inizio dell'attività lavorativa. L'iscrizione può avvenire esclusivamente per via telematica e richiede un'autorizzazione all'accesso, pertanto è consigliabile rivolgersi ad un esperto

Il datore di lavoro, inoltre, deve richiedere al collaboratore:

- una dichiarazione sul diritto a godere di esenzioni fiscali
- un'autorizzazione al trattamento dei dati personali
- la decisione in merito alla destinazione del TFR

Dovrà, inoltre, stendere un verbale sulle condizioni di salute del lavoratore (per i possibili rischi di trasmissione in attività svolte nel settore alimentare e della ristorazione).

Entro la fine del mese successivo il datore di lavoro deve redigere il libro unico del lavoro e versare entro il 16 del mese successivo i contributi previdenziali e l'imposta sui redditi di lavoro subordinato mediante modello F24.

5.3. CONTRATTI DI LAVORO

Nell'assumere dipendenti è obbligatorio rispettare determinate normative di natura giuridica e contrattuale (contratto collettivo di lavoro). La deroga da tali disposizioni è possibile solo se va a favore del lavoratore dipendente. I contratti collettivi di lavoro sono accordi vincolanti stipulati tra le rappresentanze dei datori di lavoro e dei lavoratori. Al centro di ogni contratto collettivo si colloca la determinazione dei compensi minimi che non potranno essere inferiori a quelli previsti. È importante conoscere il contratto collettivo in vigore nel proprio settore di attività.

Un contratto di lavoro viene stipulato tra datore di lavoro e lavoratore dipendente. Esso contiene i dati identificativi delle parti, il settore di attività, la categoria e la qualificazione del lavoratore, l'inizio del rapporto di lavoro, il periodo di prova, la retribuzione, l'orario di lavoro, l'indicazione del luogo di lavoro e il contratto collettivo applicato.

Un contratto di lavoro dovrebbe essere sempre stipulato in forma scritta per poter fissare con precisione le condizioni del rapporto e per evitare fin dall'inizio eventuali controversie. In caso di rapporto di lavoro a tempo determinato è invece espressamente previsto il contratto scritto. Non stipulando per iscritto un contratto di lavoro il relativo rapporto è automaticamente considerato a tempo indeterminato.

Consigli

- Studiate bene, magari con l'aiuto di un consulente, come formulare il contratto di lavoro!
- Tenete presente che il lavoratore costa all'azienda più della retribuzione corrisposta (regola empirica: retribuzione netta x 2,2 = costi salariali complessivi).
- Valutate se gestire in proprio la contabilità delle paghe o se ricorrere a un consulente.

5.4. TIPI DI CONTRATTO

Contratti di lavoro a tempo indeterminato e determinato

- **Contratto a tempo indeterminato**

Questo contratto è disciplinato dai contratti collettivi di settore; dovrebbe essere stipulato in forma scritta e contenere indicazioni scritte sul periodo di prova. Tali indicazioni sono assolutamente necessarie per poter congedare il lavoratore qualora non soddisfi le attese riposte. Quanto più elevata è la qualificazione del lavoratore, tanto più lungo dovrebbe essere il periodo di prova. Se non viene concordato alcun periodo di prova oppure se viene superato, il contratto si trasforma automaticamente in contratto a tempo indeterminato. Pattuite quindi sempre per iscritto il periodo di prova.

- **Contratto a tempo determinato**

Negli ultimi anni i contratti a tempo determinato hanno subito molte variazioni in seguito a varie riforme (Fornero – Renzi). Prima di tali riforme la stipula di un contratto a tempo determinato era ammessa solo in determinati casi. Fondamentalmente era possibile stipularlo solo per necessità tecniche, produttive o organizzative. Dopo le variazioni subentrate si possono ora stipulare contratti a termine anche senza motivazione. I contratti stipulati con lo stesso datore di lavoro non possono tuttavia superare complessivamente una durata di 3 anni. Con lo stesso dipendente è possibile stipulare fino a cinque contratti a tempo determinato. Il contratto a tempo determinato può essere prorogato fino a 5 volte.

Inoltre è possibile stipulare contratti a tempo determinato per sostituire altri dipendenti (in caso di assenza per ferie, malattia, maternità, etc.) o per attività stagionali o contratti di apprendistato stagionali. Per avere efficacia giuridica i contratti devono essere redatti in forma scritta.

Lavoro a tempo pieno o parziale

Si stipula un contratto di lavoro a tempo parziale quando l'orario di lavoro è inferiore a 40 ore settimanali. Il contratto deve essere stipulato per iscritto e contenere già l'esatto orario di lavoro. L'orario di lavoro può essere variato solo previo accordo scritto tra le parti.

VANTAGGIO: I contributi previdenziali sono dovuti solo in base al salario lordo effettivo.

SVANTAGGIO: Il contratto di lavoro part-time non permette orari di lavoro flessibili, a meno che non vengano inserite le clausole flessibili ed elastiche con cui adeguare gli orari di lavoro alle esigenze aziendali.

Contratto di apprendistato

Questo contratto mira alla qualificazione di giovani collaboratori tramite un'attività di formazione duplice (in azienda e presso la scuola professionale). Per assumere un apprendista il datore di lavoro deve trasmettere all'Ufficio apprendistato una dichiarazione sostitutiva in cui conferma di possedere tutti i requisiti necessari per l'assunzione. Inoltre deve indicare il preposto dell'apprendista all'interno dell'azienda (detto anche "tutor") che deve aver frequentato o frequentare entro sei mesi dalla dichiarazione un corso pedagogico. Il contratto d'apprendistato deve essere stipulato per iscritto.

La durata massima di un contratto d'apprendistato è di 4 anni. L'esame finale, che chiude il periodo di apprendistato, può essere sostenuto soltanto al termine della scuola professionale e dietro consenso scritto del formatore. L'azienda deve retribuire anche i periodi di scuola.

VANTAGGI: I contributi previdenziali a carico dell'azienda sono molto più bassi. Se il contratto di apprendistato viene convertito in un rapporto di lavoro normale, l'azienda può continuare per un anno a richiedere le agevolazioni contributive. L'ammontare della retribuzione varia a seconda della durata del rapporto di apprendistato ed è di norma compreso tra il 40 % e il 95 % del salario lordo di un lavoratore qualificato.

Apprendistato professionalizzante

Scopo dell'apprendistato professionalizzante è facilitare il primo accesso al mondo del lavoro e il conseguimento di una qualifica professionale a fini contrattuali. Gli apprendisti non sostengono un esame di fine apprendistato e pertanto non conseguono il diploma.

Requisito per stipulare un contratto d'apprendistato professionalizzante è che l'apprendista abbia tra i 18 anni e i 29 anni. Questa forma di apprendistato è particolarmente indicata per l'inserimento di giovani diplomati o laureati nel mondo del lavoro. Per le persone in possesso di una qualifica professionale (attestato di abilitazione professionale o diploma di scuola professionale, diploma di lavorante artigiano) il contratto di apprendistato professionalizzante può essere stipulato a partire dal compimento dei 17 anni. L'apprendistato dura tre anni, per professioni artigiane fino a cinque anni. L'apprendistato professionalizzante è disciplinato dai contratti collettivi di lavoro.

La formazione viene svolta in parte all'interno dell'azienda e in parte esternamente (attraverso corsi, e-learning, offerte delle scuole professionali, etc.). Nel primo anno dell'apprendistato professionalizzante è prevista la frequenza obbligatoria di un corso di 16 ore su diritto del lavoro, assicurazione previdenziale e assistenziale, sicurezza del lavoro e comunicazione. L'apprendista deve assolvere complessivamente – senza contare il corso obbligatorio – 120 ore di formazione esterna all'azienda.

Il lavoro occasionale (occupazione con voucher)

Il lavoro occasionale è stato introdotto con il decreto legislativo 276/2003 (la cosiddetta "Legge Biagi"). Inizialmente il lavoro occasionale era collegato a motivi oggettivi (tipologia del lavoro: lavori di giardinaggio, di pulizia, lezioni private, etc.) e soggettivi (età del lavoratore occasionale; pensionati, studenti, etc.). Questi due requisiti sono stati poi aboliti rendendo il lavoro occasionale completamente libero. L'unico limite ancora previsto è l'entità del compenso corrisposto.

I lavoratori occasionali:

- possono percepire per anno solare un compenso massimo netto di 5.050 €
- in caso di prestazioni per imprese e liberi professionisti non possono superare il compenso netto di 2.020 € per anno e committente

Per il 2014 i beneficiari di prestazioni sociali quali indennità di disoccupazione, mobilità, etc. possono percepire fino a 3.000 € netti a titolo di lavoro occasionale senza perdere il diritto alla prestazione sociale.

Il pagamento del compenso deve essere effettuato mediante voucher che il committente acquista presso l'INPS. I voucher possono poi essere incassati in posta. Il compenso dei lavoratori occasionali è esente da tasse.

5.5. SCIoglimento del rapporto di lavoro

In presenza di un rapporto di lavoro a tempo indeterminato il lavoratore può decidere di sciogliere in qualunque momento il contratto di lavoro; il contratto collettivo prevede comunque un periodo di preavviso.

Il datore di lavoro può invece sciogliere il rapporto di lavoro soltanto per giusta causa o giustificato motivo.

Licenziamenti o dimissioni valgono soltanto se inoltrati con lettera raccomandata con ricevuta di ritorno.

Prima di poter licenziare un dipendente per comportamento scorretto lo stesso va ammonito per iscritto. Il dipendente avrà quindi 5 giorni di tempo per giustificare il proprio comportamento.

In caso di risoluzione del rapporto di lavoro il dipendente deve essere cancellato entro cinque giorni presso l'Ufficio Osservazione mercato del lavoro. Anche questa comunicazione può essere effettuata solo telematicamente. In caso di dimissioni da parte del dipendente, esso dovrà firmare la comunicazione effettuata all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro. Se manca la firma il datore di lavoro deve chiedere per iscritto al lavoratore di confermare le dimissioni.

6. VARIE

6.1. CONSIGLI UTILI PER LA CORRETTA REDAZIONE DI UN CONTRATTO

Libertà contrattuale e forza di legge

Di norma le parti sono libere di decidere se e come stipulare un contratto e cosa debba contenere. Se il contratto viene stipulato, ha comunque forza di legge tra le parti. Concretamente significa che le parti devono attenersi al loro contratto e adempiere ai loro doveri contrattuali. Quindi è opportuno valutare attentamente prima di ogni stipula cosa si firma e quali obblighi ne derivino!

ELEMENTI CONTRATTUALI NECESSARI

Ogni contratto deve contenere i seguenti elementi:

- l'accordo tra le parti
- l'oggetto del contratto, ad esempio casa – libro – giornale
- la causa, ovvero lo scopo per il quale viene stipulato il contratto, ad esempio il trasferimento di un bene verso pagamento di un importo di denaro
- la forma, che può essere scritta o verbale o consistere in fatti concludenti (ad esempio nel caso di acquisto di un giornale)

POSSIBILI ELEMENTI

Le parti possono sfruttare la loro libertà contrattuale per personalizzare i loro accordi, ad esempio inserendo i seguenti elementi:

- **CLAUSOLA PENALE:** con la clausola penale viene stabilito a priori un risarcimento danni. Il creditore non è obbligato a fornire la prova del danno subito.
- **ACCONTO (CAPARRA CONFIRMATORIA):** una delle parti paga all'atto della stipula del contratto un importo in denaro alla controparte come garanzia per l'adempimento dei propri doveri. In caso di inadempimento la controparte trattiene l'acconto. In caso di mancato adempimento dell'altra parte essa dovrà restituire il doppio della caparra.
- **DIRITTO DI RECESSO UNILATERALE:** una delle parti contrattuali ha il diritto di recedere dal contratto anche senza indicare un preciso motivo. L'altra parte deve accettare senza opporsi al recesso della controparte.

- **CAPARRA PENITENZIALE:** trattasi di un pagamento per riservarsi il diritto di recesso dal contratto. In caso di recesso il recedente perde la caparra data oppure la controparte deve restituire il doppio di quella che ha ricevuto. Si tratta quindi di un pagamento per riservarsi la possibilità di recedere dal contratto.
- **CLAUSOLA ARBITRALE:** le parti stabiliscono che eventuali controversie legate all'interpretazione o all'esecuzione del contratto vengano decise da un collegio arbitrale invece che dalla giurisdizione ordinaria.

ESEMPIO PER LA STRUTTURA DI UN CONTRATTO

- 1) denominazione del contratto (ad es. "contratto di appalto", "contratto di vendita")
- 2) indicazione delle parti (ad es. "tizio" e "caio", residenti a ___ codice fiscale ___)
- 3) definizioni (ad esempio "produttore" è l'impresa che risiede in Italia e fornisce un prodotto alla controparte contrattuale)
- 4) premesse (cause per la stipula del contratto – perché viene stipulato questo contratto?)
- 5) oggetto del contratto (cosa viene concordato tra le parti, ad esempio la locazione di un appartamento, l'acquisto di un'autovettura)
- 6) parte dispositiva (condizioni di fornitura, di pagamento, etc.)
- 7) eventuali elementi aggiuntivi (ad esempio clausola penale, clausola arbitrale)
- 8) data, firma (eventuale doppia firma per clausole vessatorie)

QUANDO É CONCLUSO UN CONTRATTO?

Per la stipula di un contratto occorrono due dichiarazioni di volontà concordanti. Un contratto si ritiene stipulato quando la parte che ha fatto l'offerta viene a conoscenza dell'accettazione da parte dell'altra parte contrattuale. È possibile sia una stipula dopo lunghe trattative, sia attraverso un'immediata azione concludente.

Un contratto può ad esempio ritenersi stipulato quando entrambe le parti firmano contemporaneamente in presenza dell'altra oppure quando una parte contrattuale riceve l'offerta accettata dalla controparte.

Consiglio

Conviene effettuare una fornitura solo dopo aver ricevuto l'offerta accettata per iscritto dalla controparte!

CONDIZIONI GENERALI DI CONTRATTO

Se le condizioni contrattuali vengono formulate unilateralmente da una parte, c'è il rischio che il contratto si configuri a favore di tale parte.

A tutela della parte contrattuale più debole la legge prevede quindi che le condizioni generali di contratto abbiano efficacia solamente se l'altra parte contrattuale ne era a conoscenza alla conclusione del contratto o quanto meno avrebbe dovuto esserne a conoscenza, ad esempio attraverso la loro pubblicazione sul sito. Le cosiddette **clausole vessatorie** necessitano inoltre di doppia firma per essere efficaci. Tali clausole possono consistere ad esempio in limitazioni di responsabilità, rinnovi taciti di contratto oppure nella clausola arbitrale. Se non vengono firmate due volte non sono applicabili!

Consigli

- Per evitare controversie il contratto dovrebbe essere redatto in modo più semplice possibile. Elementi non necessari o cosiddette "clausole di stile" (clausole senza effetto giuridico) vanno possibilmente tralasciate.
- Utilizzate espressioni semplici, chiare e comprensibili per evitare difficoltà di interpretazione.
- Fate un uso corretto dei termini giuridici. La locazione, ad esempio, giuridicamente non equivale ad un affitto, e un comodato non è una locazione.
- Rispettate norme giuridiche vincolanti.
- Se possibile separate il contenuto tecnico da quello giuridico (ad es. in un contratto d'opera le misure tecniche vanno preferibilmente riportate in allegato).
- Affidate la redazione dei vostri contratti ad esperti in materia (avvocati e/o notai).
- Valutate con attenzione ogni tipo di modello contrattuale (contratti standard, facsimile) perché spesso non sono in grado di disciplinare correttamente situazioni concrete con soluzioni standard.

6.2. ALCUNI CONTRATTI TIPICI

Contratto di compravendita

Nella compravendita viene trasferita la proprietà di un bene (p. es. di una casa o di un'autovettura) o di un altro diritto (p. es. un credito o un brevetto) dietro pagamento di un corrispettivo. Fondamentalmente un contratto di compravendita può essere stipulato in qualsiasi forma; fanno eccezione ad esempio le compravendite di immobili che devono rivestire la forma scritta. Gli obblighi dell'acquirente consistono nel pagamento del prezzo di compravendita e – qualora non pattuito diversamente – nel pagamento delle spese per la stipula del contratto.

Il venditore è invece tenuto a consegnare l'oggetto della compravendita e di trasferire la proprietà all'acquirente. Il bene deve essere esente da vizi. Un esempio di vizio: la macchina venduta ha un foro nel serbatoio.

Contratto di locazione

Nel contratto di locazione una parte mette a disposizione dell'altra un bene per un determinato periodo e dietro pagamento di un canone. Il locatore è tenuto a consegnare il bene in locazione in buone condizioni e a garantire l'uso indisturbato del bene. Il locatario deve invece pagare il canone e restituire il bene al termine del periodo di utilizzo concordato nello stesso stato in cui lo ha ricevuto, salvo il normale deterioramento dovuto all'uso. I contratti di locazione sono ampiamente disciplinati da una legislazione speciale che prevede numerose disposizioni imperative da rispettare!

Affitto

Contrariamente alla locazione l'affitto ha per oggetto un bene produttivo, p. es. un'azienda. Gli obblighi dell'affittuario sono quindi anche più vasti. Oltre ai doveri previsti per il locatario, l'affittuario deve gestire, conservare e utilizzare il bene in conformità alla sua destinazione economica.

Comodato

Nel caso del comodato una parte consegna all'altra un bene mobile o immobile per il suo utilizzo. L'altra parte si obbliga a restituire il bene.

Il bene può essere dato in comodato per un determinato periodo o un determinato uso. Contrariamente alla locazione il comodato è in linea di principio gratuito.

ESEMPI:

Locazione: Il locatario può abitare nell'appartamento oppure lasciarlo vuoto.

Affitto: Viene affittato l'albergo "Alpenrose". L'affittuario deve continuare a gestire l'esercizio con il nome "Alpenrose" e comportarsi in modo tale da non arrecare danno al buon nome dell'azienda e mantenere o ampliare la clientela.

Comodato: Anton dà gratuitamente in comodato a Berta la propria macchina da oggi fino al 10/10/2016.

6.3. CONTRATTI CON CONSUMATORI

Per transazioni commerciali con consumatori valgono norme specifiche, basate sulla direttiva europea per l'acquisto di beni di consumo, recepita in Italia con gli artt. 1519 bis ss. C.C., e a partire dal 2005 dal Codice del Consumo. Si tratta di norme a tutela del consumatore, per la maggior parte inderogabili e quindi imperative.

Tali norme si applicano a qualsiasi contratto di compravendita, permuta, somministrazione, appalto o opera stipulato tra un consumatore e un professionista. Il consumatore è una persona fisica che stipula uno dei predetti contratti per uno scopo non professionale ovv. non per sue attività commerciali.

ESEMPIO:

Il signor Mayr che lavora come consulente fiscale in un ufficio all'interno della propria abitazione compra un tavolo. Se usa il tavolo in soggiorno, si applica il diritto dei consumatori; se invece usa il tavolo come scrivania per la sua attività imprenditoriale, si applica il diritto civile generale.

Acquisto di beni di consumo

In caso di irregolarità contrattuale (vizi o difetti) il consumatore ha il diritto di optare tra riparazione e sostituzione della merce. Se la riparazione e lo scambio risultano essere impossibili o in proporzione troppo difficoltosi, o il rivenditore non ha adempiuto al proprio rispettivo obbligo in tempo utile, il consumatore può esigere una riduzione del prezzo di acquisto o la risoluzione del contratto.

Il professionista risponde nei confronti del consumatore per ogni vizio della merce che si manifesta entro due anni dalla consegna del bene di consumo. Dalla manifestazione o dalla scoperta del vizio il consumatore ha tempo due mesi per segnalare al professionista l'inadempimento contrattuale.

ESEMPIO:

Il tavolo da soggiorno di cui sopra è stato acquistato il 20/05/2014 per uso privato. Il 22/05/2014 il signor Mayr constata che una gamba del tavolo è più corta di 0,5 cm delle altre tre. Ha tempo fino al 22/07/2014 per segnalare il difetto al venditore e per chiedere la sostituzione o la riparazione del tavolo.

6.4. PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

Dal 1° gennaio 2004 vige in Italia una nuova legge sulla Privacy (decreto legislativo 196/2003) che contiene nuove disposizioni più restrittive per il trattamento dei dati personali. Scopo della legge sulla privacy è tutelare la dignità, la riservatezza e l'identità personale delle persone interessate dal trattamento dei dati. I dati personali sono tutte le informazioni che permettono di identificare una persona. Si può quindi trattare di un nome, di un codice fiscale o di altro.

La legge prescrive di informare l'interessato e in molti casi di chiedere il suo consenso al trattamento dei dati. Il mancato rispetto delle norme sulla privacy ha conseguenze civili, ma anche penali. Ogni imprenditore dovrebbe quindi valutare se per il trattamento dei dati nell'ambito della propria attività la legge prescrive l'informazione e la richiesta al consenso.

6.5. LA CAMERA ARBITRALE INTERNAZIONALE E IL SERVIZIO DI MEDIAZIONE (CONCILIAZIONE) DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI BOLZANO

La fondazione di un'impresa e tutti i principali rapporti commerciali nel mondo degli affari sono solitamente disciplinati da accordi di natura contrattuale. Con il passare del tempo, però, possono verificarsi divergenze interpretative che possono anche sfociare in controversie. In questi casi è possibile adire la giustizia ordinaria, ma i procedimenti risultano piuttosto costosi e lenti. Inserendo invece nei contratti la cosiddetta clausola arbitrale oppure una clausola di mediazione (conciliazione) è possibile rivolgersi alla Camera arbitrale e al Servizio di mediazione (conciliazione) della Camera di commercio di Bolzano. Dal 16 marzo 2010, la Camera arbitrale della C.C.I.A.A. di Bolzano è inserita col numero 75 sul registro nazionale degli organismi di mediazione del ministero della giustizia.

I vantaggi:

- rapida soluzione di controversie
- termini prefissati e vincolanti
- lodo immediatamente eseguibile
- procedimenti a costi contenuti
- riservatezza
- arbitri competenti
- competenza internazionale
- mediatori (conciliatori) con specifica formazione
- l'individuazione di soluzioni per il futuro
- procedure di mediazione volontarie
- procedure di mediazione obbligatorie secondo il decreto legislativo n. 28 del 04.03.2010



CLAUSOLA ARBITRALE (ESEMPIO)

Ogni controversia che dovesse insorgere tra le parti in ordine alla interpretazione, applicazione/o esecuzione del presente contratto, sarà demandata, a norma del Regolamento arbitrale della Camera di commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Bolzano, alla Camera Arbitrale stessa. La decisione è inappellabile e sarà formulata da un Collegio arbitrale, composto di tre Arbitri (oppure da un Arbitro unico), quale previsto dal Regolamento della suddetta Camera Arbitrale. Per la designazione del Collegio Arbitrale (dell'Arbitro unico) le parti fanno espresso riferimento agli artt. 26 e seguenti del citato Regolamento arbitrale.

AVVISO PER LA COSTITUZIONE DI SOCIETÀ

In caso di costituzione di una società va applicata la seguente clausola (ai sensi dell'art. 34 del Decreto Legislativo n. 5 del 17/01/2003), che deve essere inserita anche nell'atto costitutivo e/o nello statuto della società:

CLAUSOLA ARBITRALE (ESEMPIO PER LE SOCIETÀ)

Tutte le controversie tra soci, tra società e soci, nonché promosse da e nei confronti di amministratori, liquidatori e sindaci, comunque relative al rapporto sociale, saranno risolte, in via definitiva e con lodo inappellabile, a norma del Regolamento arbitrale della Camera arbitrale della Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Bolzano.

Il Collegio arbitrale è composto da tre membri che vengono integralmente nominati dal Consiglio arbitrale della Camera arbitrale della Camera di commercio di Bolzano.

CLAUSOLA STANDARD DI MEDIAZIONE (CONCILIAZIONE) E ARBITRATO

Le controversie derivanti dal presente contratto saranno sottoposte al Servizio di mediazione (conciliazione) della Camera arbitrale della Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Bolzano per un tentativo di mediazione (conciliazione). Nel caso in cui il tentativo fallisse, la controversia sarà risolta con un arbitrato disciplinato dal regolamento della citata Camera arbitrale di Bolzano. L'arbitrato sarà deciso da un arbitro unico ovvero da un Collegio arbitrale composto da tre arbitri, come previsto dal suddetto regolamento arbitrale.

Per ulteriori informazioni rivolgersi alla Camera arbitrale e al Servizio di mediazione (conciliazione) della Camera di commercio di Bolzano (vedi elenco degli indirizzi).

6.6. CHIUSURA DI UN'IMPRESA

Imprese individuali/ imprese a conduzione familiare/ microimprenditori

Un imprenditore può decidere per vari motivi (ad esempio economicità, pensionamento, mancanza di successione, etc.) di chiudere la propria attività. Per la chiusura di una posizione da imprenditore va inoltrata (con l'ausilio di un consulente fiscale o di un'associazione di categoria) una comunicazione al Registro delle imprese, all'INPS, all'INAIL e all'Agenzia delle Entrate. Qualora un'impresa individuale occupi anche dei dipendenti, vanno effettuate le rispettive cancellazioni (con l'ausilio di un consulente del lavoro o di un'associazione di categoria).

Considerato che l'imprenditore individuale risponde personalmente per tutti gli obblighi previsti, le fatture o i prestiti ancora in sospeso devono essere pagati anche dopo la cancellazione della posizione dell'imprenditore. L'importante è tenere presente che in caso di chiusura di un'impresa individuale vanno rispettate le stesse scadenze e prescrizioni fiscali previste per un'impresa attiva. Nell'anno successivo alla chiusura andranno fatte quindi ancora tutte le dichiarazioni (ad esempio per IVA, IRAP e dei redditi) riferite all'anno di chiusura e trasmesse elettronicamente all'Agenzia delle Entrate.

Le spese per la chiusura di un'impresa individuale dipendono dalla dimensione e dall'entità dei rapporti commerciali. Vanno da ca. 250 € a 500 € (escluse le spese annuali per la redazione delle dichiarazioni).

Se un'impresa individuale ha raggiunto una determinata dimensione, un'alternativa potrebbe essere la trasformazione in una società. In caso di cessione, successione o fusione con altre aziende di un ramo aziendale, non è necessario procedere allo scioglimento. In questi casi può essere effettuata una vendita aziendale, una donazione, una fusione o una trasformazione in società. Di norma i rispettivi doveri e diritti vengono trasferiti al nuovo titolare dell'azienda.

Società di persone

Le società di persone vengono disciplinate da un contratto di società. Per lo scioglimento di una società di persone occorre rispettare gli accordi e le eventuali prescrizioni ivi contenuti.

In genere basta la libera volontà dei soci accertata con delibera dei soci stessi. In caso di scioglimento di società di persone di una certa entità viene avviata una cosiddetta fase di liquidazione. I beni della società vengono utilizzati per estinguere eventuali debiti oppure vengono venduti e il ricavato distribuito ai soci in rapporto alle quote. Non di rado i soci devono versare in caso di scioglimento altro denaro alla società per poter pagare i debiti. Qualora i soci non effettuassero alcun versamento la società dovrà dichiarare fallimento. Per i soci a responsabilità illimitata significa che verranno a loro volta dichiarati insolventi.

L'atto che pone in liquidazione una società di persone deve essere certificato da un notaio. La cancellazione dell'impresa dal Registro delle imprese verrà invece effettuata con l'ausilio del consulente fiscale.

Se tutti i debiti sono stati pagati con l'amministrazione ordinaria e non risultano più crediti in bilancio e i beni della società sono stati suddivisi con il consenso di tutti i soci, è possibile sospendere la fase di liquidazione. In tal caso il notaio può avviare con un apposito atto la cancellazione immediata della società.

Le spese per lo scioglimento di una società di persone dipendono dalla dimensione dell'impresa, dall'entità dei rapporti commerciali intrattenuti e dall'eventuale avvio di una fase di liquidazione. I costi vanno da 1.500 € a 2.500 € (escluse le spese per la redazione delle dichiarazioni).

Società di capitali

A differenza delle società di persone la fase di liquidazione è obbligatoria per le società di capitali. Tale fase di liquidazione viene deliberata da un'assemblea dei soci verbalizzata da un notaio. Di norma si nominano al contempo i liquidatori che si assumono l'amministrazione della società. I liquidatori hanno il compito e la responsabilità di liquidare la società nel miglior modo possibile. I ricavi dalle vendite dei beni della società vengono utilizzati per coprire i debiti ancora esistenti oppure suddivisi tra i soci. Qualora i debiti superassero i crediti della società i soci non sono tenuti a versare l'importo mancante. In tal caso la società in liquidazione dovrà dichiarare fallimento. Non appena conclusa la liquidazione i liquidatori devono presentare ai soci un bilancio consuntivo di liquidazione e un piano di distribuzione. Se nessun socio solleva obiezioni, la società può essere cancellata dal Registro delle imprese.



Le spese per lo scioglimento di una società di capitale dipendono dalla dimensione dell'impresa e dall'entità dei rapporti commerciali intrattenuti. I costi vanno da ca. 2.000 € a 3.000 € (escluse le spese per la redazione delle dichiarazioni).



I passi per la creazione di un'impresa

La trasformazione in impresa di un'idea commerciale passa per diverse tappe. Il percorso per arrivare a costituire la propria impresa è spesso lungo e irto di ostacoli. Non bisogna lasciarsi intimorire dalle incombenze burocratiche (iscrizioni, comunicazioni, registrazioni, etc.). Progettando con cura i singoli passi da compiere, sarà possibile raggiungere presto l'obiettivo prefissato.

I prospetti che riportiamo di seguito illustrano le fasi più importanti, distinte per settori, della costituzione di un'impresa. In ogni modo può essere che nel caso concreto si rendano necessari altri interventi tanto più che le disposizioni in materia sono in continua evoluzione e che non mancano differenze tra le varie regioni e province.

1. INDUSTRIA

La classificazione di un'impresa tra le aziende industriali dipende dall'attività esercitata e non tanto dalle dimensioni. Caratteristiche fondamentali di un'azienda industriale sono:

- Produzione o servizio prevalentemente in serie.
- Organizzazione aziendale separata in un'unità produttiva e in un'unità amministrativa con separata gestione delle unità e del personale e l'eventuale collaborazione dell'imprenditore limitata alle attività dirigenziali.
- Produzione dei beni e svolgimento dei servizi con prevalente divisione sistematica del lavoro.

A parte alcune eccezioni, la costituzione di un'impresa industriale è vincolata a poche norme di diritto aziendale. Ovviamente dovranno poi essere rispettate le norme in vigore per edifici, officine o laboratori in materia di concessioni edilizie, misure antincendio etc. L'ufficio provinciale o l'amministrazione comunale competente sono a disposizione per fornire tutte le informazioni del caso. Se oltre alla produzione si esercita un'attività commerciale, vanno ovviamente rispettate anche le norme relative a questo settore.

I PASSI DA COMPIERE IN GENERALE SONO I SEGUENTI:

COSA	QUANDO	DOVE	OSSERVAZIONI
Eventuale costituzione della società	Prima dell'inizio attività	Notaio	
Rilascio della partita IVA	Anche prima dell'inizio attività	Notaio/Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'attività presso il registro delle imprese	Entro 30 giorni dall'inizio attività	Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Denuncia dell'attività all'INAIL	All'inizio dell'attività	Commercialista/Consulente del lavoro/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Assunzione di dipendenti: • Comunicazione unificata UniLav	Entro 24 ore dal giorno di inizio del rapporto di lavoro	Invio telematico con il programma ProNotel 2 all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro	Con un'unica comunicazione all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro è possibile adempiere gli obblighi di trasmissione sia nei confronti dell'amministrazione provinciale (Ripartizione Lavoro) sia di INPS e INAIL.
Vidimazione dei libri sociali (solo per società di capitali)	Prima dell'uso dei libri	Camera di commercio o notaio	Pagamento delle tasse di concessione

2. ARTGIANATO

Le attività nel settore dell'artigianato in Alto Adige sono regolamentate dalla legge provinciale n.1 del 25.02.2008. Per alcune attività è richiesto un certificato di abilitazione:

- settore dell'installazione di impianti (elettrico, installatore di impianti termosanitari, spazzacamino, etc.)
- settore automobilistico (meccatronico d'auto, carrozziere, gommista)
- settore dell'igiene e dell'estetica (estetista*, acconciatore*, cosmetista*, onicotecnico*, odontotecnico, ottico optometrista, etc.)
- settore alimentare (panettiere, pasticciere, macellaio, mugnaio, gelatiere, esperto caseario)
- attività di pulizie (attività di pulizia, disinfezione, disinfestazione, derattizzazione e sanificazione)
- attività di facchinaggio, movimentazione merci

Per ulteriori informazioni sui requisiti rivolgersi all'Ufficio Artigianato della Camera di commercio di Bolzano o consultare la pagina www.camcom.bz.it.

* I requisiti professionali per estetisti, acconciatori, cosmetisti e onicotecnici vengono verificati dal rispettivo comune e la segnalazione di inizio attività della professione avviene tramite il sportello SUAP (sportello unico attività produttive).

I PASSI DA COMPIERE IN GENERALE SONO I SEGUENTI:

COSA	QUANDO	DOVE	OSSERVAZIONI
Eventuale costituzione della società	Prima dell'inizio attività	Notaio	
Rilascio della partita IVA	Anche prima dell'inizio attività	Notaio/Commerciante/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'attività presso il registro delle imprese	All'inizio dell'attività	Commerciante/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	All'inizio dell'attività	Commerciante/ Consulente del lavoro/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti per pensione e tutela malattia all'INPS	Contemporaneamente all'iscrizione dell'attività	Commerciante/ Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Parere sanitario (dove previsto)	Prima dell'inizio attività	Comune	Inoltro all'Azienda Sanitaria
Assunzione di dipendenti • Comunicazione unificata UniLav	Entro 24 ore dal giorno di inizio del rapporto di lavoro	Invia telematica con il programma ProNotel 2 all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro	Con un'unica comunicazione all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro è possibile adempiere gli obblighi di trasmissione sia nei confronti dell'amministrazione provinciale (Ripartizione Lavoro) sia di INPS e INAIL.
Vidimazione dei libri sociali (solo per società di capitali)	Prima dell'uso dei libri	Camera di commercio o notaio	Pagamento delle tasse di concessione

3. TURISMO

Per poter gestire autonomamente un pubblico esercizio (che sia nell'ambito delle bevande, della ristorazione o del settore alberghiero) è necessario corrispondere a precise premesse professionali. Requisiti per l'abilitazione alla conduzione di pubblici esercizi sono:

- maggiore età
- requisiti professionali (almeno uno deve essere dimostrato)

Il richiedente l'abilitazione alla conduzione di pubblici esercizi deve:

- dimostrare la frequenza, con esito positivo, di uno specifico corso professionale previsto nel regolamento di esecuzione, vertente anzitutto sulle materie legislazione sulla somministrazione di pasti e bevande, con particolare riferimento alla legislazione annonaria e igienico-sanitaria, alle sanzioni amministrative e alla merceologia (ai sensi del dpp 11/1989 ai fini della dimostrazione della qualificazione professionale sono riconosciuti anche
 - i diplomi di scuola secondaria superiore o di laurea, anche triennale o
 - di altra scuola ad indirizzo professionale, almeno biennale, purché nel corso di studi siano previste le materie del esame di abilitazione – vedi punto seguente -)
- superare un esame mediante il quale la competente commissione accerta l'idoneità alla conduzione di pubblici esercizi, avente per oggetto la legislazione sulla somministrazione di pasti e bevande, con particolare riferimento alla legislazione annonaria e igienico-sanitaria, alle sanzioni amministrative e alla merceologia (ai sensi del dpgp 11/1989 la domanda d'esame è presentata alla camera di commercio; può essere ammesso all'esame chiunque abbia assolto l'obbligo scolastico e sia capace di agire ai sensi della legge)
- dimostrare di avere esercitato specifiche attività settoriali per almeno due anni, anche non continuativi, nel corso degli ultimi cinque anni in esercizi di somministrazione di pasti ed esercizi ricettivi. Se le attività sono state esercitate interamente in esercizi di somministrazione di bevande o in parte in esercizi di somministrazione di bevande ed esercizi di somministrazione di pasti/ricettivi queste non possono essere riconosciute direttamente come qualificata professionale poiché mancano le conoscenze nella somministrazione di pasti. In questi casi si può sostenere un esame orale integrativo per dimostrare le conoscenze in materia di merceologia e legislazione annonaria e igienico-sanitaria. L'attività è riconosciuta solo se si dimostra l'iscrizione all'assicurazione previdenziale obbligatoria (INPS) per l'esercizio della predetta attività.

Per essere abilitati alla conduzione di pubblici esercizi il richiedente deve presentare un'apposita domanda (vedi moduli in internet) alla Camera di commercio di Bolzano. La competente Commissione provinciale verifica i predetti presupposti e, se non ci sono motivi di contestazione, rilascia l'abilitazione alla conduzione di pubblici esercizi, che abilita alla conduzione di esercizi di somministrazione di bevande, somministrazione di pasti ed esercizi ricettivi. La commissione si riunisce indicativamente ogni mese.

L'attività di un esercizio pubblico è soggetta ad autorizzazione da parte del competente sindaco. Entro il termine di 30 giorni dal rilascio dell'autorizzazione con inizio dell'attività deve essere inoltrata apposita denuncia al Registro delle imprese.

- **Abilità imprenditoriale, capacità di negoziazione ed affidabilità del richiedente:** la licenza per gestire un esercizio pubblico e l'autorizzazione a nominare un amministratore possono essere affidati unicamente a persone le quali, ai sensi del codice civile, siano ritenute in grado di negoziare e garantiscano la necessaria affidabilità
- **Idoneità degli ambienti e delle superfici previste per il pubblico esercizio:** il comune competente richiede un parere urbanistico che attesti la conformità dei locali alla normativa (p. es. l'igiene, la protezione antincendio, etc.)
- **Attestazione circa la disponibilità di spazi e superfici confacenti all'esercizio commerciale previsto:** proprietà, diritto d'uso (p. es. in locazione o in affitto)

I PASSI DA COMPIERE IN GENERALE SONO I SEGUENTI:

COSA	QUANDO	DOVE	OSSERVAZIONI
Abilitazione alla conduzione di pubblici esercizi	Prima di presentare la richiesta per la licenza al comune	Camera di commercio	
Eventuale costituzione della società	Prima dell'inizio attività	Notaio	
Domanda di autorizzazione alla competente amministrazione comunale	Prima dell'inizio attività	Comune	
Parere sanitario	Prima dell'inizio attività	Comune	Inoltro all'Azienda Sanitaria
Rilascio della partita IVA	Anche prima dell'inizio attività	Notaio/Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'attività presso il registro delle imprese	Entro 30 giorni dall'inizio attività	Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dei dipendenti, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	All'inizio dell'attività	Commercialista/Consulente del lavoro/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti per la pensione e la tutela malattia all'INPS	Contemporaneamente all'iscrizione dell'attività	Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Assunzione di dipendenti: • Comunicazione unificata UniLav	Entro 24 ore dal giorno di inizio del rapporto di lavoro	Invio telematico con il programma ProNotel 2 all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro	Con un'unica comunicazione all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro è possibile adempiere gli obblighi di trasmissione sia nei confronti dell'amministrazione provinciale (Ripartizione Lavoro) sia di INPS e INAIL.
Vidimazione dei libri sociali (solo per società di capitali)	Prima dell'uso dei libri	Camera di commercio o notaio	Pagamento delle tasse di concessione

4. COMMERCIO

Commercio all'ingrosso

Esercita il commercio all'ingrosso chi acquista in nome proprio e rivende ad altri grossisti o dettaglianti, a rappresentanti professionisti oppure ad altri consumatori all'ingrosso.

Chi esercita commercio all'ingrosso deve essere in possesso dei "requisiti morali", non sono invece necessari requisiti professionali.

I PASSI DA COMPIERE IN GENERALE SONO I SEGUENTI:

COSA	QUANDO	DOVE	OSSERVAZIONI
Eventuale costituzione della società	Prima dell'inizio attività	Notaio	
Rilascio della partita IVA	Anche prima dell'inizio attività	Notaio/Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'attività presso il registro delle imprese	All'inizio dell'attività	Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio e "Segnalazione certificata di inizio attività" (SCIA)
Iscrizione dei dipendenti, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	All'inizio dell'attività	Commercialista/Consulente del lavoro/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei famigliari coadiuvanti per la pensione e la tutela malattia all'INPS	Contemporaneamente all'iscrizione dell'attività	Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Assunzione di dipendenti: • Comunicazione unificata UniLav	Entro 24 ore dal giorno di inizio del rapporto di lavoro	Invio telematico con il programma ProNotel 2 all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro	Con un'unica comunicazione all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro è possibile adempiere gli obblighi di trasmissione sia nei confronti dell'amministrazione provinciale (Ripartizione Lavoro) sia di INPS e INAIL.
Vidimazione dei libri sociali (solo per società di capitali)	Prima dell'uso dei libri	Camera di commercio o notaio	Pagamento delle tasse di concessione

Commercio al dettaglio

Esercita attività di commercio al dettaglio chi acquista per professione e in nome e per conto proprio beni commerciali, rivendendoli in un posto di vendita fisso o in altro modo al consumatore finale (commercio su aree pubbliche, per corrispondenza, internet, etc.).

Per il settore alimentare sono previsti requisiti particolari, che vengono fissati dal comune competente:

- avere frequentato con esito positivo un corso professionale per il commercio, la preparazione o la somministrazione degli alimenti, istituito o riconosciuto dalla Provincia Autonoma di Bolzano - Alto Adige, dalla Provincia Autonoma di Trento o da una regione
- avere prestato la propria opera, per almeno due anni, anche non continuativi, nel quinquennio precedente, presso imprese esercenti l'attività nel settore alimentare o nel settore della somministrazione di alimenti e bevande, in qualità di dipendente qualificato addetto alla vendita, all'amministrazione o alla preparazione degli alimenti, o in qualità di socio lavoratore o, se trattasi di coniuge, parente o affine entro il terzo grado dell'imprenditore, in qualità di coadiutore familiare, comprovata dall'iscrizione all'Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale (INPS)
- essere in possesso di un diploma di scuola secondaria superiore o di laurea, anche triennale, o di altra scuola ad indirizzo professionale, almeno triennale, purché nel corso di studi siano previste materie attinenti al commercio, alla preparazione o alla somministrazione degli alimenti

COSA	QUANDO	DOVE	OSSERVAZIONI
Eventuale costituzione della società	Prima dell'inizio attività	Notaio	
Rilascio della partita IVA	Anche prima dell'inizio attività	Notaio/Commerciante/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Comunicazione al comune	All'inizio dell'attività	Comune (SUAP)	Tramite "Segnalazione certificata di inizio attività" (SCIA)
Parere sanitario (solo per il commercio di generi alimentari)	Prima dell'inizio attività	Comune	Inoltro all'Azienda Sanitaria
Iscrizione dell'attività presso il registro delle imprese	Entro 30 giorni dall' inizio attività	Commercialista/ Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio

Comunicazione al servizio metrico	Entro 60 giorni dall'inizio dell'utilizzo dei misuratori	Camera di commercio	Per l'utilizzo strumenti in rapporto con terzi (bilance, misuratori volumetrici, etc.)
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	All'inizio dell'attività	Commercialista/ Consulente del lavoro/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei famigliari coadiuvanti per la pensione e la tutela malattia all'INPS	Contemporaneamente all'iscrizione dell'attività	Commercialista/ Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Assunzione di dipendenti: • Comunicazione unificata UniLav	Entro 24 ore dal giorno di inizio del rapporto di lavoro	Invio telematico con il programma ProNotel 2 all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro	Con un'unica comunicazione all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro è possibile adempiere gli obblighi di trasmissione sia nei confronti dell'amministrazione provinciale (Ripartizione Lavoro) sia di INPS e INAIL.
Vidimazione dei libri sociali (solo per società di capitali)	Prima dell'uso dei libri	Camera di commercio o notaio	Pagamento delle tasse di concessione

5. SERVIZI

Prima di esercitare un'attività dovrà informarsi se esistono requisiti professionali. In tal caso l'attività potrà essere avviata solo in possesso dei requisiti necessari. Informazioni su i vari requisiti professionali su www.camcom.bz.it → Registro delle imprese.

QUESTI SONO IN GENERALE I PASSI DA COMPIERE ANCHE SE VI SONO DIFFERENZE RILEVANTI TRA LE SINGOLE ATTIVITÀ:

COSA	QUANDO	DOVE	OSSERVAZIONI
Reperimento d'informazioni sui requisiti per l'esercizio dell'attività. Eventuale sostenimento dell'esame previsto (p.es. mediatore, agente e rappresentante di commercio, spedizioniere, etc.)	Prima dell'inizio attività	Camera di commercio	
Eventuale costituzione della società	Prima dell'inizio attività	Notaio	
Rilascio della partita IVA	Anche prima dell'inizio attività	Notaio/Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'attività presso il registro delle imprese	Entro 30 giorni dall'inizio attività, esclusi segnalazioni SCIA	Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio e "segnalazione certificata di inizio attività" (SCIA)
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti all'INAIL	All'inizio dell'attività	Commercialista/Consulente del lavoro/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti per la pensione e la tutela malattia all'INPS	Contemporaneamente all'iscrizione dell'attività	Commercialista/Associazione di categoria	Tramite "comunicazione unica" alla Camera di commercio
Assunzione di dipendenti: • Comunicazione unificata UniLav	Entro 24 ore dal giorno di inizio del rapporto di lavoro	Invio telematico con il programma ProNotel 2 all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro	Con un'unica comunicazione all'Ufficio Osservazione mercato del lavoro è possibile adempiere gli obblighi di trasmissione sia nei confronti dell'amministrazione provinciale (Ripartizione Lavoro) sia di INPS e INAIL.
Vidimazione dei libri sociali (solo per società di capitali)	Prima dell'uso dei libri	Camera di commercio o notaio	Pagamento delle tasse di concessione

Indirizzi utili per imprenditori

Camera di commercio di Bolzano www.camcom.bz.it

Bolzano

Via Alto Adige 60 T 0471 945 511
 39100 Bolzano F 0471 945 620
info@camcom.bz.it

Merano

Piazza della Rena 9/B T 0473 211 640
merano@camcom.bz.it F 0473 210 380

Bressanone

Bressanone T 0472 802 033
bressanone@camcom.bz.it F 0472 205 560

Brunico

Via Dante 4/E T 0474 553 244
brunico@camcom.bz.it F 0474 537 750

Silandro

Via Principale 120 T 0473 737 725
silandro@camcom.bz.it

Vipiteno

Comune di Vipiteno, Città Nuova 21 T 0472 723 708
vipiteno@camcom.bz.it

Registro imprese

registroimprese@camcom.bz.it T 0471 945 627
 F 0471 945 606

Artigianato

artigianato@camcom.bz.it T 0471 945 646
 F 0471 945 606

Qualifiche professionali

qualificheprofessionali@camcom.bz.it T 0471 945 632
 F 0471 945 606

Diritto annuale

contabilita@camcom.bz.it T 0471 945 683
 F 0471 945 620

Ambiente

ambiente@camcom.bz.it T 0471 945 556
 F 0471 945 730

Agricoltura

agri@camcom.bz.it T 0471 945 519
 F 0471 945 540

Regolazione del mercato

info@camcom.bz.it T 0471 945 511
 F 0471 945 620

Camera arbitrale

arbitration@camcom.bz.it T 0471 945 629
 F 0471 945 623

Mediazione

arbitration@camcom.bz.it T 0471 945 561
 F 0471 945 623

Servizio metrico

metrico@camcom.bz.it T 0471 945 681
 F 0471 945 510

Etichettatura e sicurezza dei prodotti

sicurezzaprodotti@camcom.bz.it T 0471 945 698
 F 0471 945 524

Tutela della concorrenza

tutelaconcorrenza@camcom.bz.it T 0471 945 557
 F 0471 945 730

WIFI – Formazione

wifi@camcom.bz.it T 0471 945 666
www.wifi.bz.it F 0471 945 667

IRE – Ricerca economia

ire@camcom.bz.it T 0471 945 708
www.ire.bz.it F 0471 945 712

Scuola – Economia

ire@camcom.bz.it T 0471 945 707
..... F 0471 945 712

EOS – Organizzazione Export Alto Adige

info@eos.camcom.bz.it T 0471 945 750
www.eos-export.org F 0471 945 770

Sviluppo d'impresa

evolution@camcom.bz.it T 0471 945 657
..... F 0471 945 524

Creazione d'impresa

startup@camcom.bz.it T 0471 945 671
..... F 0471 945 524

Brevetti e marchi

brevettimarchi@camcom.bz.it T 0471 945 514
..... F 0471 945 524

Servizio Innovazione

innovation@camcom.bz.it T 0471 945 657
..... F 0471 945 524

Cooperazione d'impresa

cooperation@camcom.bz.it T 0471 945 657
..... F 0471 945 524

Successione d'impresa

generation@camcom.bz.it T 0471 945 642
..... F 0471 945 524

Impresa che concilia lavoro e famiglia

famiglialavoro@camcom.bz.it T 0471 945 642
..... F 0471 945 524

TIS innovation park www.tis.bz.it

Via Siemens 19 T 0471 068 000
39100 Bolzano F 0471 068 100
info@tis.bz.it

Provincia Autonoma di Bolzano – Alto Adige www.provincia.bz.it

Ufficio Artigianato

Via Raiffeisen 5 T 0471 413 640
39100 Bolzano F 0471 413 659
artigianato@provincia.bz.it

Ufficio Industria e cave

Via Raiffeisen 5 T 0471 413 700
39100 Bolzano F 0471 413 707
ufficio-industria@provincia.bz.it

Ufficio Innovazione, ricerca e sviluppo

Via Raiffeisen 5 T 0471 413 710
39100 Bolzano F 0471 413 794
innovazione@provincia.bz.it

Ufficio Sviluppo della cooperazione

Via Raiffeisen 5 T 0471 413 790
39100 Bolzano F 0471 413 774
coop@provincia.bz.it

Ufficio Commercio e servizi

Via Raiffeisen 5 T 0471 413 740
39100 Bolzano F 0471 413 798
commercio@provincia.bz.it

Area funzionale "Turismo"

Via Raiffeisen 5 T 0471 413 780
39100 Bolzano F 0471 413 753
tourismus@provincia.bz.it

Ufficio Apprendistato e maestro artigiano

Via Dante 11 T 0471 416 980
39100 Bolzano F 0471 416 994
apprendistato@provincia.bz.it

Ufficio Osservazione mercato del lavoro

Via Canonico Michael Gamper 1 T 0471 418 510
39100 Bolzano F 0471 418 538
oml@provincia.bz.it

Ispettorato del lavoro

Via Canonico Michael Gamper 1 T 0471 418 540
39100 Bolzano F 0471 418 559
ispettorato-lavoro@provincia.bz.it

Ufficio Servizio lavoro

Via Canonico Michael Gamper 1 T 0471 418 600
39100 Bolzano F 0471 418 619
sl@provincia.bz.it

Ufficio Affari di gabinetto

Piazza Silvius Magnago 1 T 0471 412 130
39100 Bolzano F 0471 412 139
gabinetto@provincia.bz.it

Ufficio Vigilanza

Piazza Silvius Magnago 1 T 0471 411 120
39100 Bolzano F 0471 411 109
ufficio.vigilanza@provincia.bz.it

Ufficio Igiene e salute pubblica

Via Canonico Michael Gamper 1 T 0471 418 160
39100 Bolzano F 0471 418 161
igiene@provincia.bz.it

Agenzia provinciale per l'ambiente

Via Amba-Alagi 5 T 0471 417 100
39100 Bolzano F 0471 417 119
agenziaambiente@provincia.bz.it

Ufficio per l'integrazione europea

Via Conciapelli 69 T 0471 413 160
39100 Bolzano F 0471 413 189
ue-integrazione@provincia.bz.it

€uro-Helpdesk

eurohelpdesk@provincia.bz.it

Altri indirizzi utili

INPS Istituto nazionale per la previdenza sociale

Piazza Domenicani 30 T 0471 996 611
39100 Bolzano F 0471 996 846
www.inps.it

Agenzia di Merano

Piazza della Rena 10 T 0473 273 411

Agenzia di Bressanone

Via del Laghetto 20 T 0472 273 411

Agenzia di Brunico

Via M. Pacher 5 T 0474 573 611

Agenzia di Egna

Via Portici 18 T 0471 826 511

INAIL - Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro

Viale Europa 31 T 0471 560 211
39100 Bolzano F 0471 560 301
altoadige@inail.it - www.inail.it

Sede di Merano

Via XXX Aprile 17 T 0473 294 230
merano@inail.it F 0473 294 241

Sede di Bressanone

Via Julius Durst 2/A T 0472 254 239
bressanone@inail.it F 0472 254 245

Agenzia delle Entrate

Piazza Tribunale 2 T 0471 1945 111
39100 Bolzano F 0471 1945 699
dp.bolzano.utbolzano@agenziaentrate.it
www.agenziaentrate.gov.it

Ufficio di Bressanone

Via Vittorio Veneto 67 T 0471 1945 111

Ufficio di Brunico

Via Bastioni 7 T 0471 1945 111

Ufficio di Merano

Via Otto Huber 18 T 0471 1945 111

Confidi Alto Adige

Corso Libertà 30 T 0471 272 232
39100 Bolzano F 0471 264 135
info@confidi.bz.it - www.confidi.bz.it

CreditAgri Italia

Via Werner von Siemens 10 T 0471 923 348
39100 Bolzano
trentinoaltoadige@creditagri.com - www.creditagri.com

Garfidi - Soc. Coop.

Via Macello 30/c T 0471 057 555
39100 Bolzano F 0471 057 556
info@garfidi.it - www.garfidi.it

Libera Università di Bolzano

Piazza Università 1 T 0471 011 000
39100 Bolzano F 0471 011 009
info@unibz.it - www.unibz.it

EURAC

Viale Druso 1 T 0471 055 055
39100 Bolzano F 0471 055 099
info@eurac.edu - www.eurac.edu

Agenzia delle Dogane e dei Monopoli

Via G. Galilei 4/B T 0471 563 000
39100 Bolzano F 0471 563 150
dogane.bolzano@agenziadogane.it
www.agenziadoganemonopoli.gov.it

Ordini professionali

Consiglio Notarile di Bolzano

Via Rosmini 4 T 0471 981 953
39100 Bolzano F 0471 981 951
consigliobolzano@notariato.it - http://notai.bz.it

Ordine degli Avvocati di Bolzano

Piazza Tribunale 1 T 0471 282 221
39100 Bolzano F 0471 272 229
info@ordineavvocati.bz.it - www.ordineavvocati.bz.it

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bolzano

Via Lancia 8/A T 0471 502 865
39100 Bolzano F 0471 518 065
info@commercialistibolzano.org - www.odcbz.it

Consulenti del Lavoro

Via Lancia 8/A T 0471 502 332
39100 Bolzano F 0471 518 510
info@cdblz.it - www.cdblz.it

Unioni/Associazioni

Assoimprenditori Alto Adige

Via Macello 57 T 0471 220 444
39100 Bolzano F 0471 220 460
info@assoimprenditori.bz.it
www.assoimprenditori.bz.it

Unione commercio turismo servizi Alto Adige

Via di Mezzo ai Piani 5 T 0471 310 311
39100 Bolzano F 0471 310 400
info@unione-bz.it - www.unione-bz.it

Confesercenti Alto Adige

Via Roma 80/a T 0471 541 500
39100 Bolzano F 0471 541 530
info@commercianti.bz.it - www.commercianti.bz.it

lvh.apa Confartigianato imprese

Via di Mezzo ai Piani 7 T 0471 323 200
39100 Bolzano F 0471 323 210
info@lvh.it - www.lvh.it

CNA - Unione Provinciale degli Artigiani e delle Piccole Imprese

Via Righi 9 T 0471 546 777
39100 Bolzano F 0471 931 770
info@shv.cnabz.com - www.cnabz.com

Südtiroler Bauernbund

Via Canonico Michael Gamper 5 T 0471 999 333
39100 Bolzano F 0471 981 171
info@sbb.it - www.sbb.it

Südtiroler Wirtschaftsring SWR

Via di Mezzo ai Piani 5 T 0471 977 388
39100 Bolzano F 0471 977 348
info@swr.bz.it - www.swr.bz.it

Unione albergatori e pubblici esercenti dell'Alto Adige (HGV)

Via Macello 59 T 0471 317 700
39100 Bolzano F 0471 317 701
info@HGV.it - www.HGV.it

Associazione Liberi Professionisti Altoatesini (VSF)

Via Portici 46 T 0471 975 945
39100 Bolzano F 0471 050 238
info@vsf.bz.it - www.vsf.bz.it

Legacoopbund

Piazza Mazzini 50-56 T 0471 067 100
39100 Bolzano F 0471 067 140
info@legacoopbund.coop - www.legacoopbund.coop

Confcooperative Bolzano

Via Galileo Galilei 2/E T 0471 441 800
39100 Bolzano F 0471 441 895
info@confcooperativebolzano.it
www.confcooperativebolzano.it

Associazione Generale Cooperative Italiane AGCI Alto Adige Südtirol

Via Siemens 23 T 0471 061 360
39100 Bolzano F 0471 061 361
info@agci.bz.it - www.agci-bz.it

Raiffeisenverband StartUP

Sportello per la Creazione d'Impresa
Via Crispi 9 T 0471 945 296
39100 Bolzano F 0471 945 357
karl.heinz.weger@raiffeisen.it - www.raiffeisenverband.it

BIBLIOGRAFIA

Su gentile concessione sono state citate fedelmente o liberamente le seguenti pubblicazioni:

Betriebsgründung.

Leitfaden für Betriebsgründer, WIFI Österreich, 1998.

Existenzgründung. Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), 2009.

Leitfaden für Gründerinnen und Gründer.

Junge Wirtschaft / Gründerservice der Wirtschaftskammer Österreich, 2014.

Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2014.

Unternehmensnachfolge. Die optimale Planung.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2014.

Von der Idee zum eigenen Unternehmen. Geschäftsidee & Businessplan.

Gründerzentrum TIS innovation park, 2014.

Internet

www.onlinemarketing-praxis.de (2014)