



# Il “vademecum” per la pianificazione di una nuova impresa

**Mettersi in proprio passo per passo: davanti alla miriade di possibilità fra cui scegliere, chi imbocca la strada dell'attività in proprio perde spesso di vista l'essenziale. Il seguente vademecum riassume le tappe principali per raggiungere l'obiettivo: la creazione della vostra impresa.**

## Primo passo: la decisione

### Avete la stoffa dell'imprenditore?

Una serie di domande semplici vi aiuterà ad acquisire più sicurezza su questo punto

- Il lavoro in proprio è veramente la strada giusta per voi?
- Disponete della qualificazione personale adeguata?
- Avete esperienza nel settore?
- Disponete di know-how imprenditoriale?
- Avete il sostegno della vostra famiglia?
- Siete in grado di sostenere lo stress nella fase di avvio e anche in seguito?

### Avvaletevi di una consulenza e compensate i punti deboli.

Frequentate uno dei seminari di fondazione d'impresa offerti dalla vostra Camera o associazione professionale di riferimento. Successivamente fatevi consigliare da uno dei loro consulenti o rivolgetevi a un consulente aziendale esterno o ad altri specialisti competenti in materia. I punti salienti da chiarire sono:

- Quali sono le questioni per le quali vi serve una consulenza?
- Chi vi può aiutare a chiarire quali quesiti?
- Quali sono i punti principali da considerare quando si stipula un contratto di consulenza?
- Informatevi sugli aiuti offerti dal governo federale per le spese di consulenza.

### Avete deciso? Continuiamo ...

## Secondo passo: la pianificazione

### Sviluppate la vostra idea di business.

Riflettete sull'offerta che intendete presentare sul mercato. Per farlo dovete conoscere i vostri futuri clienti, le loro esigenze e tendenze, il loro comportamento d'acquisto. Se possibile puntate su qualcosa di speciale, che la concorrenza non ha. La cosa migliore è farsi un quadro della concorrenza, soprattutto della concorrenza nel luogo che avete scelto per insediarsi. Volete mettervi in proprio ma non avete ancora un'idea di business brillante? In questo caso un'attività in franchising, da gestire in veste di imprenditore affiliato, potrebbe essere la soluzione che fa per voi. Oppure potreste rilevare un'impresa già avviata; gli imprenditori interessati a rilevare un'azienda sono richiesti in tutti i settori e per imprese di tutte le dimensioni.

### Stendete il piano di sviluppo aziendale

- Illustrate la vostra idea di business o il vostro progetto.
- Presentate la persona/le persone che vuole/vogliono creare l'impresa.
- Descrivete il vostro prodotto o servizio.
- Descrivete la vostra clientela.
- Descrivete i vostri concorrenti.
- Descrivete il sito in cui intendete insediarsi.



- Di che fornitori intendete servirvi?
- Illustrate la pianificazione del personale prevista.
- A che prezzo intendete offrire il vostro prodotto/servizio?
- Di che partner di vendita intendete avvalervi?
- Che canali di comunicazione e attività di promozione volete sfruttare?
- Che forma giuridica avete scelto?
- Quali sono le opportunità e i rischi connessi al vostro progetto?
- A quanto ammonta il fabbisogno di capitale? Come intendete coprirlo?

#### **Non dimenticate di prevedere forme di copertura per voi e la vostra famiglia.**

Chi svolge un'attività autonoma può scegliere fra diverse possibilità di previdenza pensionistica, sanitaria e di copertura in caso di decesso. L'importante è non procrastinare la scelta di un'assicurazione o di uno strumento idoneo, ma farsi consigliare già durante la fase preliminare della fondazione dell'impresa.

#### **Il concetto è confezionato. Ora va finanziato.**

### **Terzo passo: il piano finanziario**

#### **Preventivate il capitale di avvio necessario.**

A quanto ammonta il capitale di cui avete bisogno per la fase di costituzione e avvio?  
Elencate tutte le voci di costo di maggior peso sul breve e lungo termine.

#### **Calcolate la vostra retribuzione.**

Riflettete se dal punto di vista economico vi conviene mettervi in proprio.  
Ne vale la pena?

#### **Individuate tutte le possibili fonti di finanziamento.**

Di quanto capitale disponete personalmente? Chi potrebbe prestarvi denaro privatamente? Chi potrebbe essere interessato a partecipare alla vostra impresa? Valutate le offerte degli istituti di credito e i molteplici programmi di incentivazione del governo federale, dei Länder federale e anche dell'Unione Europea.

#### **Una volta garantito il finanziamento la vostra impresa può partire.**

### **Quarto passo: L'impresa**

#### **Espletate tutte le formalità del caso.**

Tenete conto di tutti i requisiti richiesti dalle autorità, dalle Camere, dagli ordini e dalle associazioni professionali ecc. Informatevi su quali sono i progetti per cui sono necessari requisiti specifici, attestati di riconoscimento, licenze o autorizzazioni dell'amministrazione pubblica.

#### **Pensate fin dall'inizio al Fisco**

Preoccupatevi fin dall'inizio degli obblighi nei confronti dell'agenzia delle entrate.

#### **Pensate alla copertura assicurativa dell'impresa.**

Preoccupatevi di tutelare la vostra impresa stipulando polizze assicurative adeguate, con una copertura sufficiente. Non chiudete gli occhi di fronte a possibili rischi e pericoli, siate previdenti e prendete le giuste contromisure.

#### **Avvaletevi della consulenza anche dopo aver avviato l'attività**

Una volta creata e avviata l'impresa dovrete affrontare nuovi compiti. Vi consigliamo quindi di continuare ad avvalervi dei consulenti, soprattutto per la parte finanziaria. Se avete dei dubbi, rivolgetevi a un consulente aziendale.