CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

AUTONOME PROVINZ BOZEN SÜDTIROL

PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO ALTO ADIGE

CREAZIONE D'IMPRESA

CREAZIONE D'IMPRESA:
COME METTERSI IN PROPRIO

Guida

PULCHRI
Bullanensium.

CREAZIONE D'IMPRESA:
COME METTERSI IN PROPRIO

Guida

Colophon

Editore:
Camera di commercio di Bolzano
Creazione d'impresa
Via Alto Adige, 60
I-39100 Bolzano
Tel. 0471 945 671
startup@camcom.bz.it
www.camcom.bz.it

Con il sostegno di:
Provincia Autonoma di Bolzano –
Alto Adige
Ripartizione Economia
Palazzo 5, Via Raiffeisen, 5
I-39100 Bolzano

Grafica:
tincx Srl, Bolzano

Settima edizione, marzo 2024

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

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

Con il contributo di:

Burchia Wolfgang, Avvocato, Bolzano
Egebrecht Thomas, IDM Südtirol – Alto Adige, Bolzano
Farris Franco, Coopbund Alto Adige Südtirol, Bolzano
Favretto Stefania, IDM Südtirol – Alto Adige, Bolzano
Franzoi Alessandro, Camera di commercio di Bolzano
Lantschner Irmgard, Camera di commercio di Bolzano
Liensberger Christof, INAIL, Bolzano
Lintner Margit, Camera di commercio di Bolzano
Lunger Thomas, Camera di commercio di Bolzano
Morelato Ivo, Camera di commercio di Bolzano
Obwexer Wilhelm, Commercialista e consulente fiscale, Bolzano
Pichler Karin, Camera di commercio di Bolzano
Platzgummer Sabine, Camera di commercio di Bolzano
Schenk Egon Gerhard, Consulente del lavoro, Merano
Stimpfl Gregor, Consulente assicurativo, Bolzano
Tiefenbrunner Georg, Camera di commercio di Bolzano
Valentini Luca, Camera di commercio di Bolzano
Völser Horst, Consulente aziendale, Bolzano

designed + produced
IN ALTO ADIGE

Premessa

Mettersi in proprio sembra portare con sé delle prospettive eccellenti: possibilità di realizzare liberamente le proprie idee, nessuna pressione da parte dei superiori, niente più problemi con i colleghi di lavoro, possibilità di organizzare liberamente il proprio tempo e forse anche di ottenere buoni guadagni.
Tutto molto allettante, ma la motivazione più grande dovrebbe essere quella di sviluppare al meglio la propria idea imprenditoriale e di affermarsi con successo sul mercato, di assumersi la responsabilità di se stessi e dei propri dipendenti o di espandersi in mercati completamente nuovi. In particolare, è la trasformazione digitale a offrire enormi opportunità imprenditoriali.

Superare queste sfide ha però un prezzo: chi lavora in proprio non gode di uno stipendio mensile fisso e risponde tanto delle opportunità economiche quanto dei rischi, che non possono essere previsti. In altre parole, gli utili e le perdite dell'azienda hanno un impatto diretto sul proprio reddito.

Questa guida vuole essere un supporto utile a prevenire inutili errori nel corso della creazione di una nuova impresa, fornendo informazioni sugli aspetti legali, finanziari e fiscali legati alla stessa. Numerosi esempi pratici e suggerimenti preziosi facilitano una pianificazione scrupolosa. Certamente non intende sostituire l'opera dei consulenti, ma rappresentare un primo aiuto, una base di orientamento.

Nota bene: Chi si assume rischi imprenditoriali deve prepararsi nel modo più professionale possibile all'attività autonoma, in modo da evitare spiacevoli sorprese e accelerare il successo dell'impresa. La costituzione e il successo di una nuova impresa presuppongono sempre una profonda riflessione e una pianificazione efficiente.

Indice

I DALL'IDEA COMMERCIALE AL PROGETTO D'IMPRESA 6

1. Introduzione . . . 6
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. Innovazione – molto più di un'idea! . . . 15
1.4.1. Innovazione e digitalizzazione . . . 16
1.4.2. Innovazione e sostenibilità . . . 17

2. Forma giuridica . . . 18
2.1. Impresa individuale o società? . . . 18
2.2. Società di persone . . . 21
2.3. Società di capitali . . . 25
2.4. Cooperative . . . 29
2.5. Prospetti riepilogativi delle forme giuridiche . . . 31
2.6. Aprire un'impresa come seconda attività . . . 42

3. Marketing . . . 44
3.1. Strumenti di marketing . . . 46
3.2. Marketing online . . . 50

4. Finanziamento . . . 55
4.1. Fabbisogno di capitale . . . 55
4.2. Capitale proprio . . . 56
4.3. Capitale di terzi . . . 57
4.4. Come gestisco il colloquio con la banca? . . . 63
4.5. Cooperative di garanzia . . . 64
4.6. Agevolazioni . . . 65

II IL PIANO ECONOMICO (BUSINESS PLAN) 68

III CONDIZIONI GENERALI PER LA REALIZZAZIONE DEL PIANO 76

1. Regime fiscale . . . 76

2. Contabilità . . . 82

3. Assicurazioni . . . 85
3.1. Assicurazioni aziendali . . . 86
3.2. Assicurazioni personali . . . 87

4. Disposizioni giuridiche – comunicazioni e registrazioni **88**
4.1. Comunicazione unica 88
4.1.1. Iscrizione al Registro delle imprese 88
4.1.2. Denuncia all'Agenzia delle Entrate 89
4.1.3. Comunicazione all'INPS 89
4.1.4. Iscrizione all'INAIL (istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro). 91
4.2. Comunicazione SUAP 93
4.3. Indirizzo e-mail certificato (PEC – posta elettronica certificata) 94
4.4. Identità digitale – SPID 94
4.5. Firma digitale 95
4.6. Amministrazione digitale 96
4.7. I diritti di proprietà industriale 97
4.8. Altre norme 100

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 106
5.5. Scioglimento del rapporto di lavoro 110

6. Varie **111**
6.1. Diritto contrattuale per le aziende 111
6.2. Transazioni con consumatori 111
6.4. Panoramica di alcuni contratti tipici 114
6.5. Garanzia legale 115
6.6. Obblighi speciali nel commercio online 117
6.7. Protezione dei dati 120
6.8. Internazionalizzazione – esportazione e importazione 121
6.9. Giustizia alternativa 124
6.9.1. Servizio di mediazione e Camera arbitrale della Camera di commercio di Bolzano 124
6.9.2. Organismo di composizione della crisi da sovraindebitamento della Camera di commercio di Bolzano – Composizione negoziata 126
6.10. Chiusura di un'impresa 127

IV I PASSI PER LA CREAZIONE DI UN'IMPRESA **130**

1. Industria **130**
2. Artigianato **132**
3. Turismo **134**
4. Commercio **137**
5. Servizi **140**

V APPENDICE **142**

Indirizzi utili per imprenditori **142**
Bibliografia **148**

I DALL'IDEA COMMERCIALE AL PROGETTO D'IMPRESA

1. Introduzione

Ogni attività autonoma inizia da una buona idea commerciale, ma non sempre è necessario averne una completamente nuova: si potrebbe per esempio migliorare qualcosa che è già stato sperimentato oppure intraprendere qualcosa che già esiste, sotto forma di successione aziendale o di franchising.
Non sempre è indispensabile reinventare la ruota. Spesso si tratta di piccole modifiche a prodotti o servizi oppure di un migliore servizio clienti, tutti fattori che possono distinguervi da altre offerte.
La vostra idea può quindi consistere anche nell'ampliare idee già collaudate, migliorarle, proporle in modo diverso o trasferirle su mercati nuovi o diversi. Tuttavia, bisogna sempre verificare se l'idea è adatta anche alle condizioni del mercato regionale.[1]

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

- **Offrite soluzioni ai problemi:** Focalizzate l'attenzione sui problemi specifici che potete risolvere con la vostra idea. Per esempio, le forbici per mancini – purtroppo già inventate.
- **Tenete d'occhio le tendenze:** Tenete d'occhio le tendenze attuali e usatele come fonte di ispirazione.
- **Fate vostra un'idea:** Molte buone idee sono già divenute realtà in altri Paesi. Sfruttate questo cambiamento, fate vostre queste idee per la vostra idea commerciale.
- **Considerate il franchising:** Perché cercare buone idee quando le aziende vi permettono di condividere concetti aziendali collaudati e consolidati?
- **Rilevate un'azienda:** Molti imprenditori sono alla ricerca di un successore. Un'azienda già in essere gode di una base di clienti, dipendenti e fornitori. Spesso i locali e le attrezzature aziendali possono essere rilevati.
- **Acquistate un'idea commerciale**: Alcune persone hanno talmente tante idee da poterle vendere. Per alcuni, la vera idea commerciale è la concettualizzazione; altri non osano perseguire la propria idea da soli oppure manca loro la giusta attitudine.

[1] Cfr. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, pag. 12

Idea

- **Visitate fiere delle invenzioni:** Durante la visita si possono trovare idee promettenti.
- **Diventate cofondatori:** Se non avete una buona idea commerciale, potete sempre apportare qualifiche, esperienza e capitale iniziale. Unite le vostre forze con uno o più fondatori che sono carenti di tutto ciò.
- **Affidatevi ai motori di ricerca in rete:** Il consiglio più semplice arriva alla fine. Su internet troverete innumerevoli siti nazionali ed esteri che presentano nuovi modelli commerciali. Forse troverete un'idea che fa per voi!

CONSIGLIO

Cogliete l'occasione e richiedete le consulenze gratuite offerte dal Servizio creazione d'impresa della Camera di commercio di Bolzano. I fondatori con idee commerciali innovative possono contattare il NOI Techpark Alto Adige. Anche le associazioni di categoria e altre istituzioni costituiscono dei punti di riferimento (cfr. elenco degli indirizzi).

Anche le migliori idee commerciali necessitano di un ambiente che sia favorevole ai fondatori per poter prosperare. Un fattore importante è per esempio l'andamento economico generale. Inoltre, è molto importante analizzare nella maniera più esaustiva possibile il settore in cui si intende costituire l'azienda.
A tal proposito, molti fondatori ignorano quanto sia importante definire il gruppo target che intendono raggiungere con la loro offerta. L'obiettivo è quello di determinare con la massima precisione possibile l'età, lo stile di vita, il potere d'acquisto, la mobilità, il comportamento rispetto alle informazioni e molto altro ancora della potenziale clientela. Ciò porta a raggiungere conclusioni importanti, quali la scelta della sede, della tipologia di marketing, della gamma di prodotti e delle esigenze di investimento.[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.

[2] Cfr. Erfolgreich Gründen, 2021, pag. 11

1.1. Nuova costituzione o rilevazione d'impresa?

Rilevare un'azienda già esistente non è affatto più facile che costituirne una nuova. Per certi aspetti è quasi il contrario: con una nuova costituzione il futuro imprenditore deve avviare l'impresa ex novo secondo i propri desideri.
Partendo da zero, deve prima conquistare il mercato col proprio prodotto o servizio e stabilire rapporti con clienti e fornitori. Dopodiché, deve procedere alla selezione e all'assunzione del personale, consolidare lentamente la propria posizione e costruirsi una buona reputazione a lungo termine per potersi affermare sul mercato. Ciò nonostante, crescendo passo dopo passo con la sua azienda e il suo orientamento indipendente.
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 prima 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.
I vantaggi saranno evidenti se chi subentra, risponderà a tutti i requisiti necessari per la rilevazione aziendale, personale, imprenditoriale e di settore.[3]

CONSIGLIO

Per ulteriori informazioni sulla cessione aziendale è a disposizione il Servizio successione d'impresa della Camera di commercio di Bolzano (cfr. elenco indirizzi).

[3] Cfr. Unternehmensnachfolge Die optimale Planung, 2019, pag. 6 e segg.

1.2. Vantaggi e svantaggi dell'essere "in proprio"

CONSIGLIO

Il reparto WIFI – Formazione e sviluppo del personale della Camera di commercio di Bolzano organizza manifestazioni informative e conferenze specifiche per i fondatori d'impresa. Il programma di formazione continua comprende anche aree tematiche quali le competenze personali, le esportazioni, il marketing e molto altro (www.wifi.bz.it).

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
+ possibilità di gestire il tempo libero
+ nessuna pressione da parte dei superiori ovvero assenza di superiori

– Contro

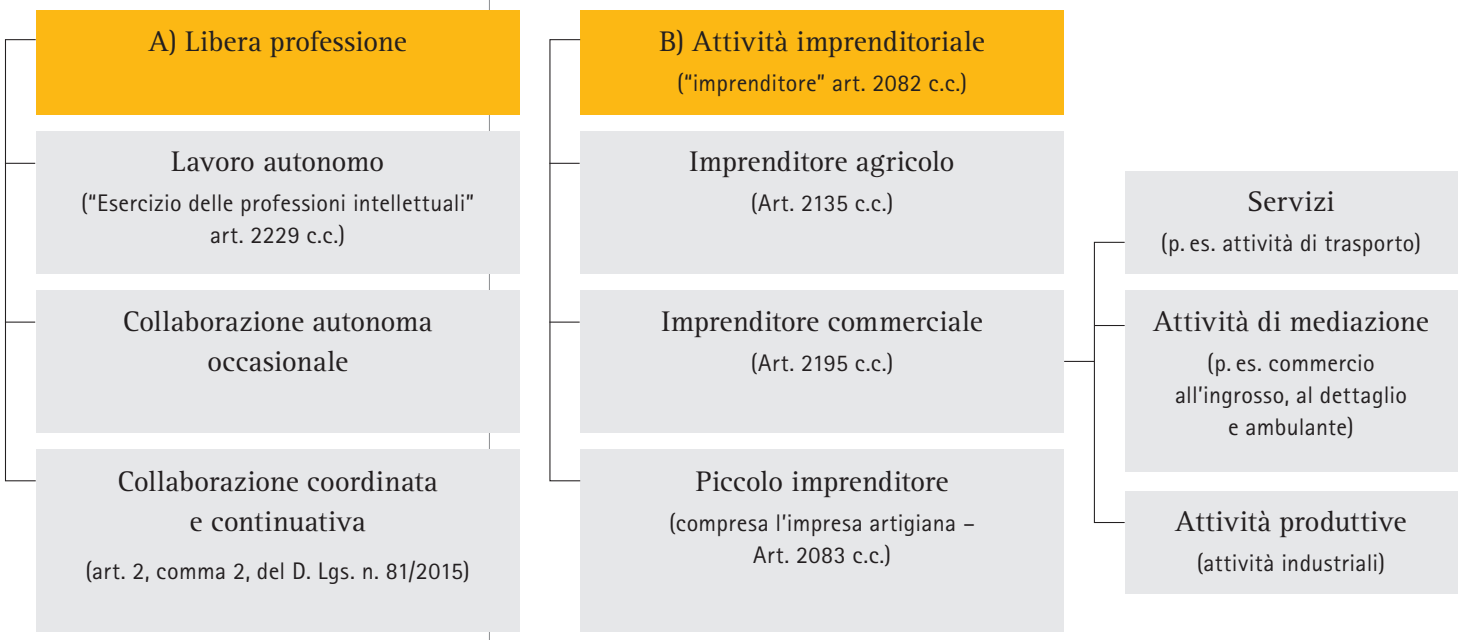
– rinuncia a un posto di lavoro sicuro e spesso ben retribuito
– rischio di perdere il capitale investito
– reddito iniziale generalmente basso
– molte responsabilità e notevoli impegni di lavoro
– le assenze prolungate dal lavoro (per ferie o malattia) sono un problema soprattutto all'inizio

Nota bene: È sempre bene avere una buona dose di autocritica quando si costituisce un'impresa. La fede nell'idea, la fiducia nelle proprie forze, la disponibilità ad assumersi rischi, il desiderio di indipendenza, la capacità di stabilire contatti, la motivazione costante, il desiderio di pensare e creare, l'immaginazione e la forte dedizione sono qualità fondamentali per il ottenere successo. Anche le qualifiche professionali e le conoscenze commerciali di base sono essenziali per la creazione di un'impresa.

È particolarmente importante che le persone più vicine a voi, la vostra famiglia, supportino questo vostro passo e vi sostengano nella sua attuazione. Naturalmente, non è necessario possedere tutte le qualità e le qualifiche che rendono tali un imprenditore: molte cose si possono anche imparare e sperimentare. Alcune mansioni, come la contabilità, la consulenza fiscale e il marketing, possono essere esternalizzate.[4]

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.



[4] Cfr. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, pag. 13

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 (cfr. 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).

Questa categoria comprende, tra gli altri, consulenti aziendali, consulenti inmateria di diritto del lavoro, avvocati, notai, medici, infermieri, geometri, architetti e ingegneri.

Per l'esercizio di una libera professione è necessario:

- essere in possesso di una partita IVA (ottenibile presso l'Agenzia delle Entrate o presso un consulente fiscale/associazione di imprese)
- versare i contributi previdenziali all'INPS o alle singole casse pensionistiche degli ordini professionali
- adempiere a tutti gli obblighi fiscali (fatturazione, tenuta della contabilità speciale secondo il principio di cassa, ecc.)

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

Secondo il D. Lgs n. 81/2015, la collaborazione coordinata e continuativa tradizionale è possibile solo nei seguenti casi:

- cooperazione da parte di persone iscritte a ordini professionali
- amministratori, sindaci e membri di collegi e commissioni
- collaboratori di associazioni sportive dilettantistiche iscritte al CONI
- collaboratori dei servizi di soccorso alpino

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.

1.4. Innovazione – molto più di un'idea!

L'innovazione è il motore interno dello sviluppo continuo delle aziende ed è essenziale per la loro crescita e la loro capacità concorrenziale. "Innovazione" è un termine molto ampio; la sua definizione sarebbe insufficiente se si chiamassero innovazioni solo i nuovi prodotti o le invenzioni tecniche. L'innovazione interessa molti settori di un'azienda e consiste nella realizzazione economica di una nuova idea sul mercato, sia essa un prodotto, un servizio, un procedimento/processo, un nuovo mercato di vendita o una nuova forma di organizzazione. Di conseguenza, viene fatta una distinzione fondamentale tra innovazioni di prodotto, di processo e sociali/organizzative.

Di notevole importanza è la trasformazione dell'idea sul mercato: non basta assolutamente una buona idea per avere successo sul mercato e solo traducendola rapidamente e con efficienza in realtà genera un vantaggio competitivo. Le imprese sono sottoposte a enormi pressioni in termini di tempo e di costi e soprattutto le piccole imprese scarseggiano di risorse da destinare all'innovazione. Per loro è quindi ancora più importante non abbandonarsi ad esperimenti, bensì riconoscere le esigenze dei clienti in modo da sviluppare offerte accurate e su misura.

Essere innovativi pone gli imprenditori di fronte a grosse sfide: serve un buon occhio per le tendenze del mercato e della tecnologia, lungimiranza, volontà di rischiare e grande perseveranza nel tramutare l'idea in realtà. La buona notizia è che si può anche imparare a essere creativi e innovativi, perché esistono molti metodi e strumenti che aiutano a scovare e realizzare le idee. Il controllo di un processo di innovazione viene definito "gestione dell'innovazione": grazie ad essa, le nuove idee vengono partorite in maniera mirata all'interno dell'azienda, valutate e, per le più promettenti, trasformate in realtà. In questo modo, l'innovazione diviene un procedimento sistematico e non lasciata al caso.
È anche utile creare un buon clima per l'innovazione all'interno dell'azienda, così come definire condizioni generali tali da consentire alle persone di prendersi consapevolmente del tempo libero in modo da favorire il pensiero laterale, osare qualcosa di nuovo e poter commettere degli errori. Si tratta quindi di un atteggiamento interno fondamentale, di una sorta di "inquietudine creativa" che spinge a voler costantemente migliorare qualcosa e a cercare nuove opportunità e soluzioni in maniera mirata.

1.4.1. Innovazione e digitalizzazione

La digitalizzazione è divenuta uno dei principali motori dell'innovazione. È un megatrend che permea tutti gli ambiti della nostra vita. La trasformazione digitale apre nuove opportunità sotto molti aspetti, perché cambia il modo in cui viviamo, lavoriamo, comunichiamo, scambiamo informazioni, gestiamo documenti, raggiungiamo i nostri clienti e molto altro ancora. Grazie a nuove tecnologie come l'Internet delle cose, i Big Data, la sensoristica, la robotica, l'automazione o l'intelligenza artificiale, è possibile sviluppare tipi di prodotti e servizi completamente nuovi, aprendo nuovi mercati e aree di crescita.

La digitalizzazione conferisce all'innovazione un'ulteriore dinamica: le nuove tecnologie si sviluppano con un'elevata velocità e sul mercato si affacciano nuovi concorrenti con nuovi modelli di business. Alcuni settori stanno vivendo profondi cambiamenti a causa della digitalizzazione e sono sottoposti a pressioni per riallineare completamente il loro modello di business a intervalli sempre più brevi. Molte aziende sottovalutano questa dinamica, reagiscono con troppa cautela, hanno difficoltà a stare al passo con i nuovi sviluppi e rischiano quindi di essere estromesse dal mercato.

A volte l'azienda non ha idea di cosa possa significare la digitalizzazione per la propria attività. Spesso è più facile gestire e ottimizzare bene il proprio modello di business anziché riorientarlo completamente. Ogni azienda dovrebbe quindi sempre porsi una domanda: quale innovazione sul mercato potrebbe far crollare il mio modello di business? Vale la pena di porsi questa domanda di tanto in tanto, quantomeno concettualmente, prima che un evento simile accada davvero. Serve uno sguardo dall'esterno e la consulenza di un esperto è auspicabile, oltre che fortemente raccomandata.

Per sfruttare le opportunità della digitalizzazione ed essere in grado di implementare con successo progetti innovativi nel contesto della trasformazione digitale, servono anche le necessarie competenze digitali all'interno dell'azienda. Soprattutto, è necessario sapere come utilizzare con successo le nuove tecnologie, quali possibilità di applicazione esistono nella pratica e quali opportunità e rischi possono sussistere per la propria azienda.

CONSIGLIO

La sezione "PID – Punto Impresa Digitale" della Camera di commercio di Bolzano offre informazioni su nuove tecnologie e sulle relative applicazioni pratiche. Inoltre, il servizio organizza vari eventi sulle tendenze del mondo digitale.
In collaborazione con WIFI – Formazione e sviluppo del personale, il servizio propone un'ampia offerta formativa. Per ulteriori informazioni, consultate il sito www.camcom.bz.it e www.wifi.bz.it.

1.4.2. Innovazione e sostenibilità

Un'azienda è gestita in modo sostenibile quando non si concentra solo sul profitto finanziario a breve termine, ma considera nelle proprie decisioni anche gli aspetti economici, ecologici e sociali, li soppesa mettendoli a confronto e cerca di raggiungere un ragionevole equilibrio. Sempre più aziende sono consapevoli della propria responsabilità nei confronti della società e dell'ambiente e si sforzano di adottare pratiche commerciali sostenibili.

La sostenibilità sta assumendo un ruolo sempre più importante anche nelle decisioni d'acquisto dei clienti: i consumatori non vogliono solo consumare stando attenti al prezzo, ma vogliono anche acquistare avendo la coscienza pulita. Sono quindi sempre più alla ricerca di prodotti sostenibili e con pochi imballaggi, che richiedano un minore consumo di energia e brevi distanze da coprire per il trasporto e che garantiscano una lunga vita utile. I clienti vogliono sapere come e dove vengono realizzati i prodotti, quali materiali vengono utilizzati e in quali condizioni di lavoro avviene la produzione. Questo vale soprattutto nel settore dell'abbigliamento e, con frequenza sempre maggiore, anche in quello alimentare.
Per le start-up, in particolare, è quindi essenziale esaminare la propria idea commerciale in termini di sostenibilità economica, sociale ed ecologica, in modo da poter costruire un'azienda di successo a lungo termine.

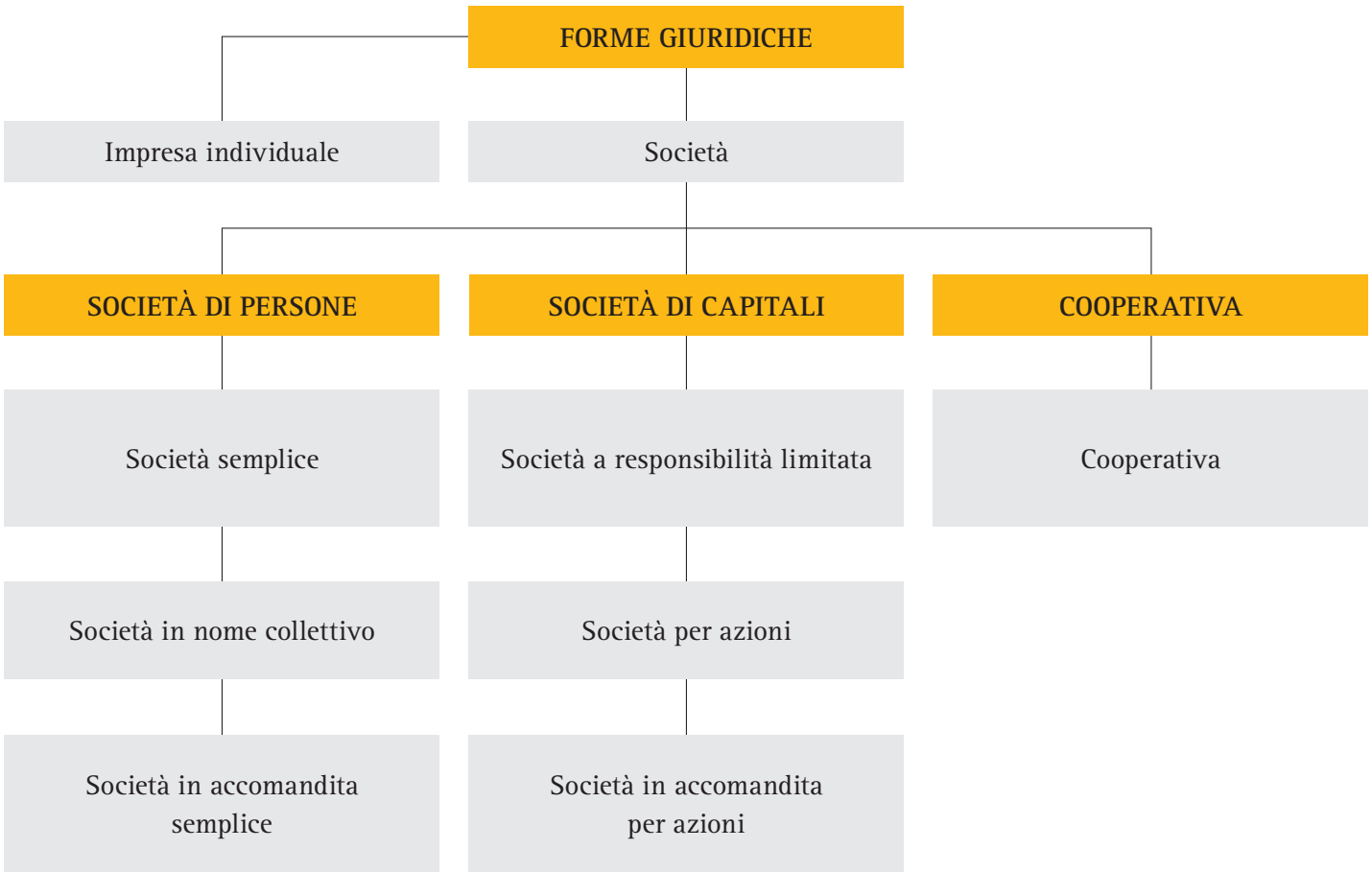
Per ulteriori informazioni sul tema dell'innovazione, contattate il Servizio Innovazione della Camera di commercio di Bolzano, NOI Techpark Alto Adige e IDM Alto Adige.

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, il quale stabilisce in piena autonomia le decisioni da prendere. Il titolare può sia essere proprietario dell'impresa che gestore 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 personalmente con il suo patrimonio, ad essere l'unico responsabile degli impegni assunti e ovviamente anche l'unico a percepire gli utili che ne derivano.[5]

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 sostentamento in base alle condizioni patrimoniali della famiglia
- partecipazione agli utili dell'impresa familiare e diritto sui beni da essa acquisiti
- diritto di partecipare al valore di avviamento (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. È 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 (es. diritto all'incremento del valore aziendale in caso di separazione o divorzio) si consiglia di riflettere bene sull'opportunità di costituire un'impresa familiare e di ricorrere eventualmente alla consulenza di un esperto!

[5] Cfr. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, pag. 44

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 know-how 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.
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 ecc. Lo statuto sociale deve essere redatto per iscritto. Accordi verbali sono ammessi soltanto nel caso delle società semplici.
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.

CONSIGLIO

Per evitare possibili problemi, si consiglia di definire con estrema precisione nello statuto sociale i diritti e i doveri 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) soltanto con l'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, ecc.) si applicano anche alle s.n.c. e alle s.a.s.

Il contratto di società non è soggetto 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 in capo a tutti i soci congiuntamente, per agire in nome della società è richiesto il consenso di tutti i soci responsabili. Profitti 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 viene esercitata un'attività commerciale 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 non soltanto sul patrimonio societario. Infatti, salvi eventuali 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 per l'intero importo dovuto dalla società e, se salda interamente il debito, può rivalersi sui soci (responsabilità illimitata e solidale).

Nel caso di importi dovuti a terzi da una società semplice, v'è la certezza che questi dovranno essere 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 non sono validi eventuali accordi fra i soci che perseguono il fine di limitare la responsabilità nei confronti dei terzi creditori della società.
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 formalmente 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 nei confronti di terzi.

Dopo la costituzione presso il notaio, il contratto deve essere depositato dai soci entro 30 giorni 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 nell'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, ecc. 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 del Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza, che è entrato in vigore il 15 luglio 2022 e che ha sostituito la legge sul fallimento: in caso di insolvenza della società, il Tribunale competente per territorio può dichiarare l'apertura della procedura di liquidazione giudiziale. 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 hanno una personalità giuridica distinta dalla persona dei soci. La stessa società è dunque portatore di diritti ed obblighi 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 sociali soltanto con la propria quota conferita. 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).

Per assicurare ai creditori una determinata tutela, il legislatore chiede un versamento minimo nell'impresa, il cosiddetto capitale sociale di una s.r.l., pari a € 10.000, di cui, all'atto della costituzione, il 25% dovrà essere conferito in denaro. Il conferimento in denaro può essere sostituito da una fideiussione bancaria o una polizza assicurativa. In alternativa ai conferimenti in denaro è possibile apportare anche beni di valore o prestazioni di servizi 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 n. 99/2013 (D.L. n. 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 s.r.l. presuppone la stipula di un atto costitutivo mediante atto pubblico redatto presso un notaio e la successiva iscrizione nel registro delle imprese.

L'amministrazione della società 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 prescritto, un organo di controllo (p. es. collegio dei sindaci a partire da un capitale sociale di € 50.000).

La s.r.l. ha l'obbligo di tenere diversi libri sociali e contabili obbligatori, 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. L'organo amministrativo di una s.r.l. ha 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. Stante la limitazione della responsabilità nella s.r.l. di norma ciò comporta che i creditori (es. le banche) richiedano garanzie aggiuntive 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 a responsabilità limitata unipersonale, 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 non sono stati indicati nei modi prescritti i dati del singolo socio.

Società semplificata a responsabilità limitata

Come nel caso della S.r.l. ordinaria, la S.r.l. semplificata – prevista dall'art. 2463bis c.c. (introdotto dal D.L. n. 1/2012, convertito nella legge n. 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

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 costituire un problema per la concessione del prestito.

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

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, ecc.) 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, ecc.

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 per la cooperazione, Coopbund Alto Adige Südtirol, Cooperdolomiti, AGCI Alto Adige Südtirol o Raiffeisenverband Südtirol. 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 (cfr. pagina 76)	IRPEF (tassazione progressiva) Per il calcolo dell'IRPEF si tiene conto anche di tutti gli altri introiti, come ulteriori redditi da lavoro, affitti, reddito di capitale, ecc., salvo qualora non siano già tassati a parte.
Contabilità	Contabilità ordinaria; è possibile optare per la contabilità semplificata se i ricavi dell'azienda non superano € 500.000 per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e € 800.000 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	• Spese di costituzione ("Comunicazione Unica") da € 225 a € 325 circa • Diritti camerali annui: € 53 • Spese annue per contabilità: da € 1.100 • Spese annue per dichiarazione dei redditi: da € 500

+ Vantaggi

+ Spese di costituzione modeste
+ Forma indicata per piccole e medie imprese
+ Capitale minimo non richiesto
+ Elevata flessibilità
+ Possibilità di usufruire della contabilità semplificata al di sotto di determinate soglie
+ Pagamento dell'IRAP non previsto

– Svantaggi

– L'imprenditore individuale risponde col patrimonio personale
– Come individuo è considerato di affidabilità creditizia limitata
– Si assume da solo ogni responsabilità
– Grande impegno lavorativo, impossibilità di trascorrere vacanze prolungate
– Il destino dell'impresa è strettamente legato alla salute dell'imprenditore

Impresa a conduzione familiare (costituita con atto notarile ai sensi dell'art. 230bis c.c.)

Responsabilità	Di norma, responsabilità illimitata (anche con il patrimonio personale)
Imposte	IRPEF (tassazione progressiva) 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 € 500.000 per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e € 800.000 per tutte le altre imprese.
Formalità 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 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 inoltra automaticamente i dati all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL.
Denominazione	Come per le imprese individuali, deve comprendere il cognome dell'imprenditore o le iniziali del suo nome e cognome. Esempio: Impianti termici M. Rossi
Spese di costituzione	• Spese di costituzione notaio: da € 500 • Diritti camerali annui: € 53 • Spese di costituzione ("Comunicazione Unica") da € 225 a € 325 circa • Spese annue per contabilità: da € 1.100 • Spese annue per dichiarazione dei redditi: da € 700 (poiché devono essere presentate almeno due dichiarazioni dei redditi di privati)

+ Vantaggi

+ Spese di costituzione modeste
+ Forma indicata per piccole e medie imprese a conduzione familiare
+ Capitale minimo non richiesto
+ Elevata flessibilità
+ Possibilità di usufruire della contabilità semplificata
+ È possibile determinare l'entità del lavoro prestato dai familiari a fini fiscali
+ 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'azienda – ex art. 230bis c.c.)
+ I collaboratori familiari possono dedicarsi anche contemporaneamente ad altre attività e non vengono coinvolti in caso di fallimento dell'impresa
+ Pagamento dell'IRAP non previsto

– Svantaggi

– L'imprenditore individuale risponde col patrimonio personale
– Come individuo è considerato di affidabilità creditizia limitata
– Si assume da solo ogni responsabilità
– Impegno lavorativo notevole, è difficile riuscire a prendersi vacanze più lunghe
– Il destino dell'impresa è strettamente legato alla 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 ovvero chi costituisce l'impresa deve tassare in ogni caso, indipendentemente dall'effettiva prestazione lavorativa, almeno il 51 % dell'utile
– I rapporti di diritto privato tra i familiari potrebbero essere meglio regolamentati in un atto costitutivo (p. es. S.n.c./S.a.s.)

Società in nome collettivo (S.n.c.)

Responsabilità	Responsabilità illimitata di tutti i soci (anche con il patrimonio personale)
Imposte	Tassazione trasparente IRPEF (tassazione progressiva in proporzione alle quote dei singoli soci), IRAP 3,30%* (tassazione proporzionale con deduzioni) * può variare a seconda della regione/provincia autonoma e dell'anno
Contabilità	Contabilità ordinaria; è possibile optare per la contabilità semplificata se i ricavi dell'azienda non superano € 500.000 per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e € 800.000 per tutte le altre imprese.
Formalità di costituzione	• 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	• Notaio/commercialista: € 2.500 circa • Comunicazione inizio attività: € 150 • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo € 200 • Spese annue per contabilità: da € 1.800 • Spese annue per dichiarazione dei redditi: da € 800

+ Vantaggi

+ Spese di costituzione modeste
+ Spese gestionali e organizzative ridotte
+ Forma indicata per piccole e medie imprese
+ Non è richiesto un capitale sociale minimo, ma il capitale sociale dovrebbe essere commensurato 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

– 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
– Pagano IRAP (rispetto alla ditta individuale/impresa a conduzione familiare)

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

Responsabilità	• Responsabilità illimitata e solidale degli accomandatari (anche con il patrimonio personale) • Gli accomandanti rispondono soltanto per la loro quota di capitale
Imposte	Tassazione trasparente IRPEF (tassazione progressiva in proporzione alle quote dei singoli soci), IRAP 3,30%* (tassazione proporzionale con deduzioni) * può variare a seconda della regione/provincia autonoma e dell'anno
Contabilità	Contabilità ordinaria; è possibile optare per la contabilità semplificata se i ricavi dell'azienda non superano € 500.000 per le imprese di servizi (anche dell'artigianato) e € 800.000 per tutte le altre imprese.
Formalità di costituzione	• 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 uno o più soci accomandatari accompagnati 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. È quindi sconsigliabile indicare il nome di un accomandante nella ragione sociale. Esempio: Paola Rossi & Franco Bianchi Mobili per ufficio S.a.s.
Spese di costituzione	• Notaio/commercialista: € 2.500 circa • Comunicazione inizio attività: € 150 circa • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo € 200 • Spese annue per contabilità: da € 1.800 • Spese annue per dichiarazione dei redditi: da € 800

+ Vantaggi

+ Spese di costituzione modeste
+ Impegno gestionale e organizzativo ridotto
+ Forma indicata per piccole e medie imprese
+ Non è richiesto un capitale sociale minimo, ma il capitale sociale dovrebbe essere commensurato 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
+ Molto adatta per una successione generazionale tra genitori e figli

– Svantaggi

– L'accomandante non può lavorare in misura determinante e decisiva nell'impresa (diventa altrimenti automaticamente accomandatario e perde il diritto alla responsabilità limitata)
– I soci accomandatari e i soci accomandanti devono essere sempre soci

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

Responsabilità	I soci rispondono soltanto con la propria quota di capitale
Imposte	IRES 24% (tassazione proporzionale), IRAP 3,30%* (tassazione proporzionale con deduzioni) Possibilità di optare per la tassazione trasparente 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). * può variare a seconda della regione/provincia autonoma e dell'anno
Contabilità	Contabilità ordinaria
Formalità di costituzione	• 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 automaticamente i dati 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.
Spese di costituzione	• Notaio/commercialista: € 4.000 circa • Comunicazione inizio attività: € 150 circa • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo € 200 • Tassa di concessione annuale per la vidimazione dei libri sociali: • da € 309,87 • Spese annue per contabilità: da € 3.000 • Spese annue per dichiarazione dei redditi: da € 1.500

+ Vantaggi

+ I soci rispondono soltanto col 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 di pubblicazione;
  - 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.
+ A determinate condizioni, 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 si è obbligati alla redazione del bilancio consolidato, scatta l'obbligo di nominare il collegio sindacale ai sensi dell'art. 2477 c.c.
– Ogni anno devono essere redatti e depositati al Registro delle imprese lo stato patrimoniale, il conto economico e la nota integrativa.
– Obbligo di tenuta dei libri contabili, p. es. del libro dell'assemblea dei soci, del libro delle deliberazioni del Consiglio di amministrazione, ecc.

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

Responsabilità	I soci rispondono soltanto con la propria quota di capitale
Imposte	IRES 24% (tassazione proporzionale), IRAP 3,30%* (tassazione proporzionale con deduzioni) Possibilità di optare per la tassazione trasparente 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). * può variare a seconda della regione/provincia autonoma e dell'anno
Contabilità	Contabilità ordinaria
Formalità di costituzione	• 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 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	La denominazione sociale, in qualunque modo formata, deve riportare l'indicazione S.r.l.s. Esempio: Fantasia S.r.l.s. In caso di un unico socio o se la società si trova in liquidazione, bisogna indicarlo anche nella denominazione.
Spese di costituzione	• Non è dovuto alcun onorario al notaio (solo le spese anticipate e le imposte di registro per l'atto di costituzione di € 250 circa) • Consulenza in materia tributaria: € 200 circa • Comunicazione inizio attività: € 150 circa • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo € 200 • Tassa di concessione annuale per la vidimazione dei libri sociali: • da € 309,87 • Spese annue per contabilità: da € 3.000 • Spese annue per dichiarazione dei redditi: da € 1.500

+ Vantaggi

+ I soci rispondono soltanto col capitale sottoscritto.
+ 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.
+ Possibilità di adottare il sistema di tassazione trasparente delle società di persone.
+ Possibilità di trasformazione in una società a responsabilità limitata ordinaria.

– Svantaggi

– L'atto costitutivo deve corrispondere in gran parte 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 di tenuta dei libri contabili, p. es. del libro dell'assemblea dei soci, del libro delle deliberazioni del Consiglio di amministrazione, ecc.
– Non vi sono grandi vantaggi rispetto alla normale S.r.l., a parte le minori spese di costituzione e il minor capitale sociale richiesto all'apertura.

Cooperative

Responsabilità	Responsabilità limitata: i soci rispondono solo con le quote di capitale conferito
Imposte	• Imposta sul reddito delle società (IRES) del 24% Gli utili delle cooperative a mutualità prevalente sono soggette all'IRES come segue: – cooperative agricole e piccole cooperative di pescatori: 23% dell'utile netto – cooperative di consumo: 68% dell'utile netto – cooperative sociali: 3% dell'utile netto – altre cooperative (p. es. edilizia, lavoro, ecc.): 43% dell'utile netto Gli utili delle cooperative non a mutualità prevalente sono soggetti all'IRES come segue: – 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. • Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP) del 3,30%
Contabilità	Contabilità ordinaria
Formalità di costituzione	• Atto costitutivo redatto con atto pubblico presso un notaio al quale va allegato lo statuto. • Iscrizione nel registro delle imprese mediante la "Comunicazione Unica" (ComUnica) da parte del commercialista o dell'associazione di categoria. La Camera di commercio trasmette automaticamente i dati al Registro provinciale delle cooperative, all'Agenzia delle Entrate, all'INPS e all'INAIL.
Denominazione	La denominazione della cooperativa può essere una denominazione di fantasia che contenga il termine "cooperativa". Esempio: Fantasia Cooperativa
Spese di costituzione	• Spese notarili e formalità di costituzione: € 2.500 circa • Diritti camerali annui in relazione alle eventuali sedi operative e al volume d'affari, minimo € 200 • Spese annue per contabilità: da € 2.500 • Spese annue per dichiarazione dei redditi: da € 1.500

+ Vantaggi

+ I soci rispondono solo con le quote di 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 notarili.
+ l 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).

– Svantaggi

– 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 fondamentalmente 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 a quest'ultimo. Chi inizia un'attività secondaria autonoma che non rappresenti una concorrenza per il datore di lavoro dovrebbe informare quest'ultimo in modo da non violare, con la suddetta attività, le condizioni previste dal diritto in materia di lavoro dipendente (p. es. orario, riposi).

Per i dipendenti pubblici la legge provinciale n. 16 del 10 agosto 1995 regolamenta 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 ai sensi della L. 190/2014. 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 raggiungere gli obiettivi 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. Marketing[6]

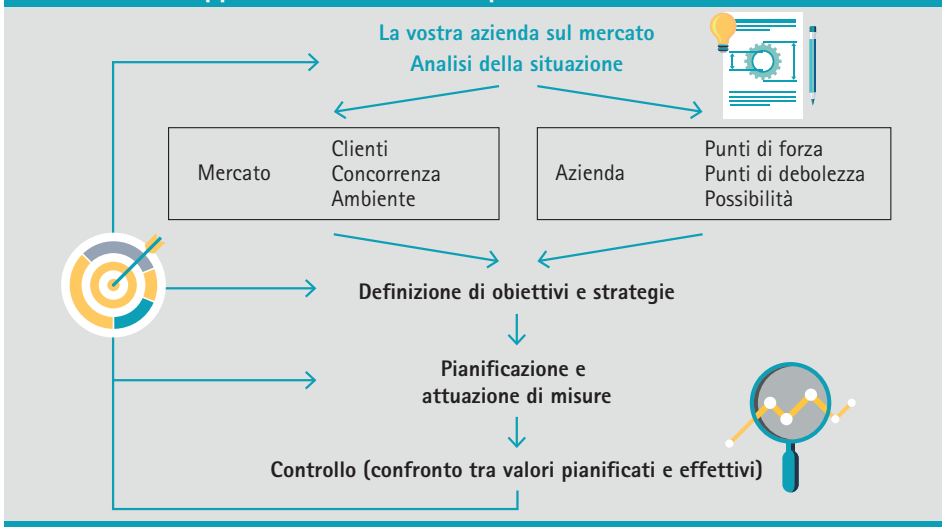
Avete un'idea commerciale che vi entusiasma e che pensate sia richiesta dalla gente? Il vostro prodotto è un capolavoro tecnico, la vostra gamma di prodotti è eccezionale o il vostro servizio è così originale da darvi un grande vantaggio sui vostri concorrenti? Questi sono ottimi presupposti per il successo della vostra attività.
Ma ci sono dei quesiti su cui riflettere:

- Chi sono i destinatari del vostro prodotto?
- Quanto sono disposti a pagare per il vostro prodotto?
- Chi è il vostro concorrente e quali sono i suoi punti di forza e di debolezza?
- Quali gruppi di clienti sono importanti per voi?
- In quali regioni o fasce della popolazione si trovano?
- Come potete raggiungere il vostro gruppo target?
- Quali canali utilizzate per raggiungere il vostro gruppo target?
- Come evolveranno le vostre opportunità di vendita nei prossimi anni?
- Quale offerta aggiuntiva aumenta le vostre possibilità?

In qualità di imprenditore, operate in un ambiente in costante evoluzione. Le tendenze sociali, il comportamento dei consumatori e l'uso delle nuove tecnologie stanno cambiando il modo di comunicare con i vostri futuri clienti. Internet non è più un mezzo unilaterale: si instaura un dialogo costante tra il venditore e la sua clientela. L'uso di internet su dispositivi mobili è ormai cosa comune, quindi assicuratevi di prendere in considerazione internet e le sue reti digitali nella vostra strategia di marketing.
Prima di iniziare a esaminare i singoli canali, però, è necessario rispondere ad alcune domande di base sul marketing.
Badate bene: non sono i prodotti, bensì i problemi, i desideri e le esigenze dei clienti attuali e futuri che devono essere al centro delle vostre considerazioni. Il focus deve essere il più vicino possibile al vostro gruppo target e alle sue reali esigenze e abitudini. Conoscete la vostra clientela! Ciò che conta nel marketing è la capacità di rivolgersi al giusto gruppo target e la pertinenza. Parola chiave: Content Marketing.
E c'è un'altra considerazione fondamentale da tenere a mente: ogni decisione di marketing dipende dalla propria posizione di partenza, dalla valutazione dei concorrenti e dalle proprie risorse.
Elaborate il vostro concetto di marketing facendovi una chiara idea delle seguenti componenti e registrandone i risultati. Mettete su carta il vostro concetto, non accontentatevi di averlo in testa. Quando si scrive, si è

6 Cfr. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, pag. 17 e segg.

Lo Sviluppo del concetto come processo continuo



costretti a formulare con precisione i propri pensieri. Grazie a ciò potrete rivedere quel concetto a distanza di tempo ed eventualmente migliorarlo. Questo circuito di controllo chiarisce che il processo di sviluppo del concetto non è mai completo, ma viene costantemente adattato alle circostanze dell'ambiente, ma anche alle circostanze interne.
Quando ideate il concetto, partite dall'analisi della situazione iniziale. Sulla base delle informazioni ottenute dall'analisi della situazione iniziale e dalle previsioni, nella seconda fase è possibile ricavare la missione e gli obiettivi di marketing.

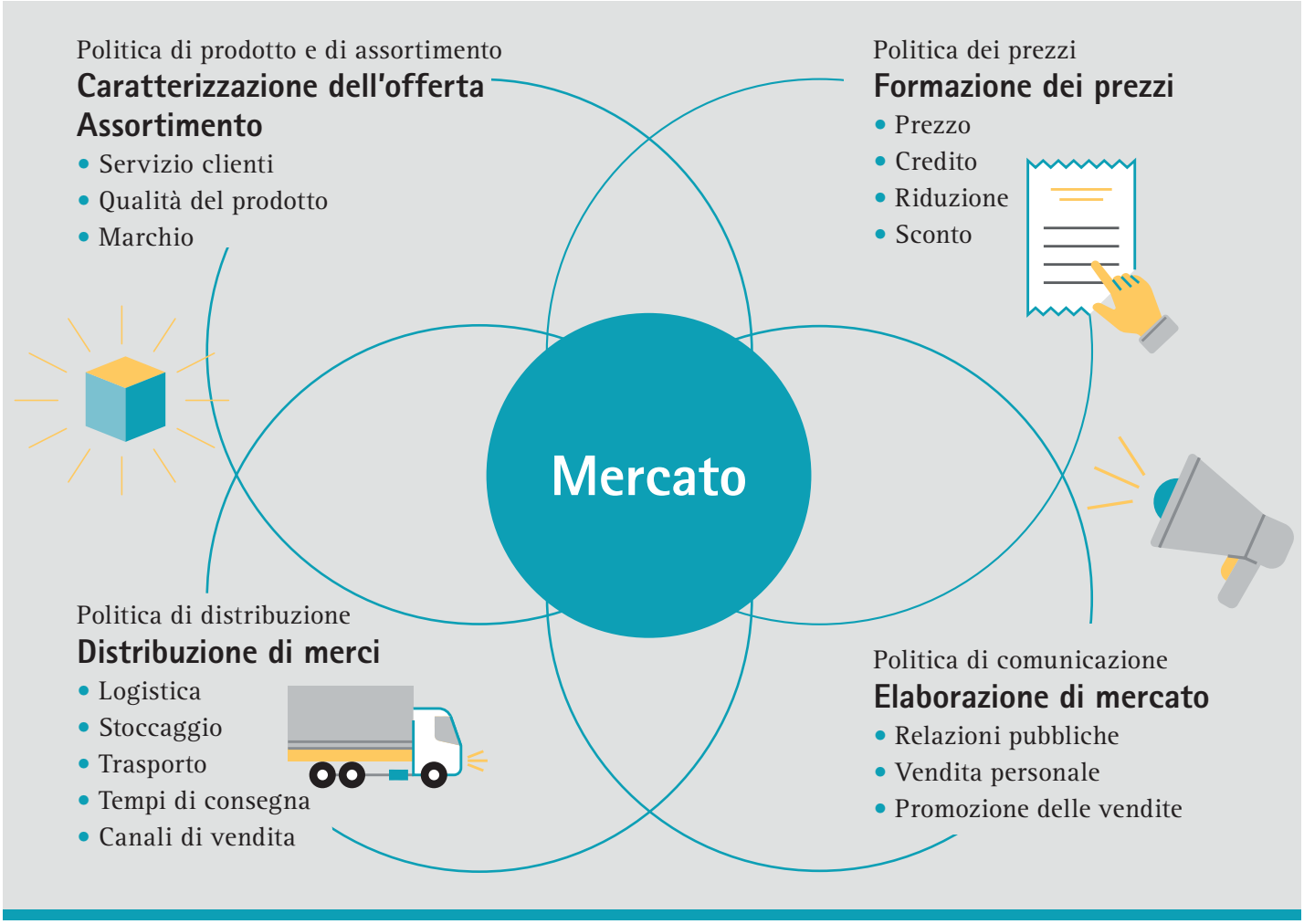
Quali sono gli obiettivi concepibili?

- Fatturato, utili, redditività, ...
- Trovare nuovi clienti
- Aumentare la quota di mercato
- Aumentare la consapevolezza del marchio
- Mantenere/trovare personale
- Aumentare la fedeltà dei clienti
- Rafforzare l'immagine
- Avere cura dei clienti esistenti

Una volta pianificati gli obiettivi di marketing, il passo successivo è quello di cercare i modi e i mezzi o la strategia per raggiungerli. A tal fine, avvaletevi degli strumenti della politica per il marketing, combinandoli in un marketing mix il più possibile completo e coordinato in termini di contenuti, così da distinguervi positivamente dalla concorrenza.

3.1. Strumenti di marketing[7]

Panoramica degli strumenti di marketing



[7] Cfr. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, pag. 20 e segg.

Le “4 P” del marketing

Politica di prodotto (product)
La politica di prodotto copre tutte le questioni relative ai prodotti e ai servizi offerti. In particolare, riguarda le aspettative dei clienti da tenere in considerazione quando si configura il proprio assortimento di prodotti. Il prodotto/servizio deve rispondere alle esigenze della clientela!

- Innovazioni di prodotto: Introduzione di nuovi prodotti sul mercato.
- Variazione del prodotto: Variazione dei prodotti presenti sul mercato.
- Eliminazione del prodotto: Rimozione dei prodotti in quel momento presenti nell’assortimento.
- Ulteriori vantaggi: p. es. servizio clienti anche dopo l’acquisto.
- Imballaggio: Elaborazione di un packaging mirato ed efficace per la vendita.
- Marchio: Sviluppo di un marchio per distinguersi dagli altri prodotti.

Parola chiave: “USP – Unique Selling Proposition”: Il successo di una Unique Selling Proposition (letteralmente “proposta unica di valore”) dipende in larga misura dal fatto che il gruppo target ne riconosca l’unicità, che abbia un significato speciale e che sia difficile da raggiungere per la concorrenza. La vostra USP contribuisce significativamente al successo della vostra azienda!

Politica dei prezzi (price)

La politica dei prezzi riguarda tutte le decisioni atte a definire il prezzo “giusto”, per poi applicarlo in maniera ottimale sul mercato. Il prezzo finale è influenzato dai seguenti fattori:

- Riduzioni
- Condizioni di consegna
- Condizioni di pagamento
- Differenziazioni di prezzo

Nel calcolo del prezzo è necessario tenere conto di queste componenti. Su quale potete orientarvi per definire il prezzo?

- Sui vostri calcoli: costi più margine di profitto
- Sui prodotti dei concorrenti
- Sulle “aspettative di valore” del vostro gruppo target

Politica di distribuzione (place)

La politica di distribuzione garantisce che i prodotti siano disponibili

- nella giusta condizione,
- al momento giusto,
- nel luogo desiderato,
- nella quantità di volta in volta richiesta.

Dovete decidere come distribuire il vostro prodotto/servizio: attraverso un servizio esterno proprio, grossisti e/o rivenditori, direttamente via internet o p. es. franchising. Dovete inoltre avere una chiara idea per quanto riguarda lo stoccaggio e il trasporto.

Politica di comunicazione (promotion)

Pensate a un'immagine, a un atteggiamento e a una comunicazione che siano uniformi (branding, corporate identity). Consiglio importante: il vostro team rappresenta il marchio anche nel mondo esterno.
Prima di pianificare una campagna pubblicitaria o di contattare un'agenzia pubblicitaria, è bene considerare quanto segue: Quali obiettivi voglio raggiungere attraverso la pubblicità?

- A chi voglio rivolgermi esattamente?
- Come faccio a strutturare un messaggio pubblicitario?
- Quali mezzi pubblicitari e canali di comunicazione posso utilizzare?
  - Inserzione
  - Opuscolo
  - Manifesto, poster
  - Marketing diretto: Telefono, club/tessere clienti, SMS marketing, ...
  - Televisione, radio, cinema
  - Online: sito web, pubblicità sui motori di ricerca, social media, ...
  - Vendita personale
  - Promozione delle vendite: iniziative, degustazioni, promozioni, volantini, ...
  - Eventi, sponsorizzazione
- Quali risorse finanziarie ho a disposizione per farlo?
- Come misurerò i risultati?

Quando combinate questi strumenti di marketing, assicuratevi che vi sia coerenza. Un'immagine uniforme (corporate design/branding) fa più presa sui vostri clienti/sulle persone interessate e aumenta la riconoscibilità. Questo vale non solo per la pubblicità e la comunicazione, ma per l'intero marketing mix.

Non è più sufficiente considerare parametri classici quali età, sesso e reddito del vostro gruppo target per poter comunicare un messaggio aziendale in modo mirato e promettente. Sfruttate i contenuti su tutti i canali e date ai vostri clienti articoli stimolanti da leggere sul vostro sito web, un dépliant accattivante, newsletter interessanti, app attraenti, un social media engagement autentico, infografiche o video interattivi, studi e riviste per clienti che sappiano fornire informazioni.

Sono molti i canali a vostra disposizione e solo col perfetto mix di politiche relative a prodotto, prezzo, distribuzione e comunicazione otterrete il successo desiderato.

3.2. Marketing online

Di solito non basta un'idea commerciale innovativa da sola per portare con successo sul mercato il proprio prodotto/servizio. Una strategia di marketing completa (in particolare il marketing online) è divenuta uno strumento indispensabile per aumentare la consapevolezza dei gruppi target d'interesse e attrarre e fidelizzare i clienti.
Le aziende possono raggiungere grandi risultati online e poi rilevare il successo delle misure applicate sulla base dei dati generati. Inoltre, è possibile raggiungere il proprio gruppo target in modo mirato e relativamente economico a seconda del comportamento durante la ricerca, degli interessi, delle caratteristiche demografiche, ecc.

Il marketing online offre diverse possibilità e svariati strumenti. Soprattutto per i fondatori d'impresa, è consigliabile selezionare per tempo e con attenzione le misure e i canali giusti per poi riunirli all'interno di una strategia. Nella maggior parte dei casi, le risorse a disposizione sono limitate e ciò rende ancora più importante utilizzarle in modo mirato per poter raggiungere gli obiettivi del marketing online.

Tenete a mente le esigenze e i desideri del vostro gruppo target. Cercate di far capire loro quale valore aggiunto crea la vostra offerta, quali problemi risolvete e in che modo siete diversi da tutti gli altri.

CONSIGLIO

Siate presenti per le persone interessate e i clienti.
Le domande e i feedback non devono rimanere a lungo senza una risposta!

Vantaggi del marketing online:

- Ampia portata
- Possibilità di definire e raggiungere il gruppo target con precisione
- Possibilità di interazione diretta con i clienti
- Elevata flessibilità
- Possibilità di misurare il successo

Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)

L'ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO – Search Engine Optimisation) si riferisce a tutti i metodi e le pratiche che contribuiscono ad aumentare o migliorare la visibilità e il posizionamento di un sito web nei risultati dei motori di ricerca.
Le persone interessate cercano e trovano informazioni soprattutto attraverso motori di ricerca come Google, Bing, ecc., che diventano quindi il primo punto di riferimento e possono dare alla vostra azienda un vantaggio competitivo.

Ricordate: gli algoritmi in base ai quali i motori di ricerca valutano e classificano i vari siti web sono in continua evoluzione. Pertanto, l'ottimizzazione per i motori di ricerca deve essere vista come un processo continuo: tenete sempre aggiornati i contenuti, le immagini, ecc. e fornite ai vostri clienti le ultime informazioni disponibili.

CONSIGLIO

Scoprite quali termini di ricerca utilizza il vostro gruppo target per cercare i vostri prodotti o servizi, tenendo però presente che spesso sono termini molto contesi dai vostri concorrenti e che quindi i prezzi dei clic sono relativamente alti.

Pubblicità per i motori di ricerca (SEA)

La pubblicità per i motori di ricerca (SEA – Search Engine Advertising) si riferisce all'inserimento di annunci pubblicitari a pagamento e alla relativa collocazione in cima all'elenco dei risultati effettivi dei motori di ricerca. Mentre la SEO mira ad aumentare in maniera organica la visibilità di un sito web, la SEA riguarda gli annunci a pagamento basati su parole chiave ("keyword"). I costi sono sostenuti non appena il cliente clicca di fatto sugli annunci.

Social Media

I social network stanno attraversando una fase di sviluppo costante negli ultimi anni e senza di loro è ormai impossibile immaginare una strategia di marketing online completa. Permettono di ampliare il proprio livello di consapevolezza, di comunicare i valori aziendali, di promuovere e offrire prodotti e servizi, di interagire con i potenziali clienti e molto altro ancora.

CONSIGLIO

Create un piano editoriale per pianificare i contenuti per i social media ed essere così in grado di generarli per tempo.

L'applicazione strategica e mirata dei vari network è fondamentale per il successo del social media marketing. Non è necessario essere presenti su tutte le piattaforme; soprattutto i fondatori con risorse perlopiù limitate dovrebbero definire chiaramente e in anticipo il proprio gruppo target e sulla base di ciò selezionare le piattaforme più adatte.

CONSIGLIO

Rispettate il Regolamento generale europeo sulla protezione dei dati (Reg. n. 679/2016 – GDPR) quando inviate messaggi di posta elettronica; in linea di principio, è necessario ottenere in anticipo il consenso del destinatario.

CONSIGLIO

Sulla homepage della Camera di commercio di Bolzano sono disponibili ulteriori informazioni sul "Marketing online".
La guida "Entrare nel mondo dell'e-commerce" è suddivisa in diversi moduli; il modulo 4 è dedicato all'argomento "Il marketing nel commercio online": www.camcom.bz.it

CONSIGLIO

HOMEPAGE CHECK: Fate controllare gratuitamente il vostro sito web! La sezione "PID – Punto impresa digitale" della Camera di commercio di Bolzano vi informa sulle possibilità di ottimizzazione e sui requisiti legali.

E-Mail Marketing

L'e-mail marketing consente di inviare messaggi informativi e pubblicitari a individui o gruppi mirati tramite e-mail. È possibile inviare e-mail a potenziali clienti e a clienti già esistenti in maniera diretta, personalizzata e individuale. L'e-mail marketing può essere utilizzato sia per mantenere i clienti esistenti sia per acquisirne di nuovi. Comprende vari tipi di messaggi di posta, quali e-mail di follow-up, di benvenuto, di ringraziamento e molto altro.

Influencer Marketing

Gli "influencer" sono opinion leader e moltiplicatori presenti sul social web. Gli influencer trasmettono credibilità e dispongono di una base di fiducia rispetto alla loro community. Di conseguenza, i contenuti e i consigli sono percepiti in modo diverso rispetto a quando provengono direttamente da un'azienda o da un fornitore. L'influencer marketing può avere una grande varietà di obiettivi, tra cui aumentare la consapevolezza dell'azienda, migliorare la fedeltà al marchio o ampliare la portata.

Sito web aziendale

Il sito web aziendale è ormai molto più di una vetrina digitale sul web.
I clienti e le persone interessate possono trovare informazioni sull'azienda stessa e sui suoi prodotti e servizi nel modo più rapido possibile. Il sito web aziendale rappresenta anche la base della strategia di marketing online, è utile per l'assistenza clienti e la gestione del personale e molto altro ancora. Deve essere intuitivo e facile da usare, oltre che rispettare il quadro normativo.

Piattaforme di distribuzione: negozio online contro marketplace

Esiste una differenza sostanziale tra queste due opzioni:

- con il negozio online l'acquirente acquista i prodotti da un unico venditore, mentre
- con un marketplace può accedere ai prodotti di molti venditori diversi.

Negozio Online

+ Vantaggi

+ Possibilità di personalizzare il design e la struttura
+ Controllo sull'intera vendita: le decisioni vengono prese in prima persona, senza direttive da rispettare
+ Contatto diretto con i clienti: un buon servizio clienti può creare una relazione a lungo termine con gli stessi
+ I dati dei clienti contengono informazioni sul loro comportamento e costituiscono la base per personalizzare il marketing

– Svantaggi

– Maggiore dispendio di risorse (tempo, costi, ...) per la creazione e la gestione del negozio online
– Organizzazione interna della logistica, tenendo comunque il passo con i grandi fornitori
– Costi superiori per acquisire clienti: è difficile attirare gli utenti sul sito

Marketplace

+ Vantaggi

+ Si ha già la fiducia del cliente
+ Si dispone già di un'ampia base di clienti
+ Pochi sforzi di marketing
+ Gestione di logistica e pagamenti perlopiù tramite il marketplace

– Svantaggi

– Elevato livello di concorrenza: sono presenti molti fornitori con prodotti simili o identici
– Forte concorrenza sui prezzi
– Difficoltà di costruire relazioni a lungo termine con i clienti

Confrontando un marketplace digitale con il proprio negozio online non emerge un chiaro vincitore. Fondamentale è il posizionamento iniziale della propria azienda.

Un marketplace digitale è un buon punto di partenza per ottenere successo a breve termine e testare l'e-commerce in generale. Con esso potete acquisire una prima esperienza e adattare i vostri processi aziendali al nuovo canale di vendita.

Se volete che il vostro marchio acquisisca valore e costruire relazioni a lungo termine con i clienti, dovete sfruttare la singolarità del vostro negozio online. Siete voi ad avere il pieno controllo delle vostre decisioni e potete adattare i servizi e i prezzi alle vostre idee e ai desideri dei vostri clienti.

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. 68).

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, ma anche ai costi e alle spese sostenuti durante la fornitura dei servizi. La consegna della merce e/o dei servizi avviene in un secondo momento, così come di solito accade per il pagamento.
A questo si aggiungono i ritardi nei pagamenti, dato che molti clienti provvedono solo successivamente alla data concordata, per non parlare poi delle difficoltà finanziarie che si incontrano nella fase di avviamento dell'impresa.

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, ecc. Dovete prestare molta attenzione a questa parte relativa al finanziamento, perché questi costi si presentano sempre. Bisogna altresì considerare che il fabbisogno di capitale va calcolato senza eccedere né sottostimare, poiché in entrambi i casi si hanno degli svantaggi. Nella fattispecie, sottostimare potrebbe condurre a liquidità insufficiente e al successivo insorgere di problemi; sovrastimare, invece, comporterebbe eccesso di liquidità e quindi elevati costi finanziari.
A pagina 71 troverete uno schema per calcolare il fabbisogno di capitale.

4.2. Capitale proprio

Che quota di capitale siete in grado personalmente di investire nell'azienda? Con l'aiuto di un elenco, valutate quali attività liquide (come contanti e beni ipotecabili, p. es. polizze assicurative) vorreste/potreste investire.
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. In questo modo eviterete quindi di rischiare inutilmente con i vostri apporti di capitale, perché i finanziatori si espongono raramente a rischi.
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, anche se è piuttosto sconsigliabile acquisire capitale in questo modo.
In caso di perdite, i parenti/gli amici perdono denaro e questo ha sempre un effetto negativo sulla relazione.

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.
Il capitale proprio viene finanziato attraverso gli utili, pertanto è fondamentale definire le modalità di prelievo nella propria politica aziendale. Se l'azienda cresce e si preleva sempre il 100% degli utili, la quota di

capitale proprio si riduce costantemente e si rischia una carenza di liquidità. Il prelievo degli utili andrebbe regolamentato fin dall'inizio. Un esempio potrebbe essere il seguente:

Esempio di formula per il prelievo di utili:
quota di partecipazione > X% (30% – 50%) = prelievo di utili

Come ulteriore parametro, si consiglia di tenere conto dell'attività di investimento in caso di utili riportati a nuovo:

Esempio di formula per utili riportati a nuovo:
utili riportati a nuovo = X% degli investimenti da effettuare (30% – 50%)

4.3. Capitale di terzi

CONSIGLI

- Il capitale di investimento (immobili, macchinari, ecc.) dovrebbe essere possibilmente finanziato con risorse proprie o capitale di terzi concesso a lunga scadenza. I terreni dovrebbero essere acquistati con il capitale proprio, che nel caso degli immobili 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 p. es. di finanziare macchinari con scoperti in conto corrente).

Esistono diverse forme di finanziamento da parte di terzi. Generalmente si opera una distinzione tra prestiti a breve e lunga scadenza.
Per valutare correttamente le spese derivanti dall'accensione di un prestito è opportuno informarsi sui tassi di interesse applicati, sulla decorrenza del restito, sul numero delle rate, ma anche sulle spese accessorie in caso di scadenza. Si dovranno poi raccogliere altre informazioni in merito alle provvigioni di credito una tantum oppure ricorrenti, alle spese di elaborazione del prestito, ai costi di valutazione dell'immobile (per le garanzie collaterali) e le eventuali spese accessorie. La restituzione del debito va inoltre considerata anche nella stesura del piano dei flussi finanziari.
Per la costituzione di un'impresa sono disponibili le seguenti forme di finanziamento:

Prestito d'investimento/mutuo

Il prestito d'investimento è a medio o lungo termine (da 5 a 15 anni) ed è destinato al finanziamento del capitale investito (immobili, macchinari, ecc.). Per la concessione del prestito si devono produrre determinate garanzie (ipoteche, fideiussioni, ecc.).
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.

Credito di conto corrente

Lo scoperto di conto corrente è destinato alla copertura delle spese di esercizio e dei pagamenti correnti. Sul conto sono registrati tutti i pagamenti in entrata e in uscita: tra i primi si annoverano principalmente bonifici, depositi in contanti, ma anche depositi di assegni, mentre tra i secondi tutti i pagamenti in uscita dal conto. A causa dei 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 a € 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 oppure rilevati al prezzo di acquisto residuo. Questo significa che il bene appartiene ad un terzo soggetto e che nel caso di "mancato pagamento" chi ha concesso il leasing può rientrarne in possesso.
È opportuno distinguere tra leasing "reale" e leasing finanziario.
Il leasing reale (leasing = noleggio) è in alcuni casi una buona alternativa all'acquisto, soprattutto quando si prevede un periodo di utilizzo limitato. Pertanto, noleggiare/prendere in leasing una gru edile è in molti casi più conveniente dell'acquisto. La gru è necessaria per un progetto di costruzione specifico e non per scopi successivi. I costi calcolabili sono sostenuti in una certa fase e smettono di sussistere una volta ultimato il progetto; quindi, il bene non è più necessario.
Il leasing finanziario, invece, è una forma di finanziamento. Anziché procedere all'acquisto, il bene viene noleggiato per un certo periodo di tempo e acquistato al valore residuo concordato alla fine del contratto. È una

modalità molto comune soprattutto per le automobili e altri beni mobili. Ma attenzione: le condizioni alla base di questo contratto di leasing possono includere molte spese e presentare dei costi nascosti.

Factoring

Per "factoring" si intende una "vendita di crediti" in cui, per esempio, vengono acquistati i crediti dei clienti. Il "factor" è il compratore dei crediti. Il prezzo dei crediti corrisponde solitamente 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.

Crowdfunding

Il crowdfunding è una forma di finanziamento relativamente "nuova" nel mondo delle imprese, eccezion fatta per la tipologia di crowdfunding basata sulle donazioni, che esiste da molto tempo. La parola "crowd" significa "folla"; nel contesto del finanziamento, sta a significare "molte persone che finanziano un progetto con piccole somme". Tante piccole cifre sommate tra loro si trasformano alla fine in un grande importo, grazie al quale si possono realizzare grandi progetti.

Raramente, tuttavia, il crowdfunding è adatto a finanziare progetti imprenditoriali. Di seguito si offre una panoramica delle tipologie di crowdfunding più comuni:

1. Donation Based = basato sulle donazioni

Molte donazioni sono riunite per un progetto di interesse generale. Tipicamente si tratta di progetti pensati nell'interesse di un vasto pubblico, come p. es. la ristrutturazione del campanile di una chiesa. In questo caso, il donatore non si aspetta un corrispettivo diretto, bensì che si realizzi il progetto previsto.

2. Reward Based = basato sul corrispettivo

In questo caso, i "finanziatori" offrono del denaro e ricevono qualcosa in cambio, p. es. prodotti dell'azienda. Nel caso di un caseificio, i donatori ricevono un corrispettivo prestabilito sotto forma di formaggio.

3. Lending Based = basato sul prestito
Coloro che offrono denaro finanziano un progetto e si aspettano in cambio un rimborso/ammortamento e un premio di rischio sotto forma di interessi. Questa forma è adatta anche ai fondatori di impresa, a condizione che riescano a convincere i finanziatori che l'investimento sarà loro conveniente.

4. Equity Based = basato su partecipazione nell'azienda
I finanziatori partecipano al capitale azionario e quindi si assumono l'intero rischio imprenditoriale, ma hanno anche diritto all'utile.

Per i fondatori di impresa si rivelano particolarmente interessanti le tipologie di finanziamento "basato sul corrispettivo" e "basato su partecipazione nell'azienda". Vanno in ogni caso rispettate le disposizioni di legge relative all'importo dei versamenti e alla documentazione necessaria.
La documentazione da redigere serve a informare con estrema chiarezza un finanziatore sulle opportunità e sui rischi con tutti i dettagli. Le norme e i limiti legali per il crowdfunding sono complessi ed è quindi consigliabile rivolgersi a un professionista per pianificare un'attività di questo tipo.

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 c.d. termine di pagamento (p. es. a 30 giorni). 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! Per il pagamento immediato è previsto uno sconto.

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:

- Disponete del denaro e pagate immediatamente; pertanto, risparmiate € 400 (€ 10.000 – 4% di sconto = € 9.600)
- Pagate € 10.000 a 60 gg. A prima vista questo credito di fornitura non costa nulla, mentre un semplice calcolo dimostra il contrario. Cominciate a considerare a quale tasso annuo (spalmato su 360 gg) corrisponde uno sconto del 4% calcolato su 60 gg: 4/60 × 360 = 24% tasso annuo d'interesse (!)
- Pagare immediatamente varrebbe la pena anche se si dovesse prendere in prestito il denaro in banca. Ecco un esempio:
  - tasso di interesse annuo: 6%
  - durata di concessione del credito: 60 giorni
  - entità del prestito: € 9.600

  Computo degli interessi gravanti: $\frac{€\ 9.600 \times 0{,}06}{360 \text{ giorni}} \times 60 \text{ giorni} = \mathbf{€\ 96}$

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.

Venture Capital[8]

Per "venture capital" si intende un finanziamento in equity e quindi capitale di rischio o capitale proprio. Le cosiddette società di venture capital investono in giovani imprese con l'obiettivo di ottenere un profitto sul capitale investito quando la partecipazione sarà rivenduta.
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 e
- che richiedono anche un volume di finanziamento proporzionalmente elevato (circa € 400.000 e oltre), a seconda del singolo caso e del venture capitalist

Per la maggior parte dei fondatori di impresa il venture capital privato non rappresenta quindi un'alternativa di finanziamento.

CONSIGLIO

Il TBA Network (tyrolean business angel network) è una rete di investitori privati il cui obiettivo è quello di sostenere fondatori ambiziosi non solo con capitale di rischio, ma anche fornendo know-how imprenditoriale e contatti importanti.
Per ulteriori informazioni sulla rete, visitate il sito www.tba.network.

Business Angels[9]

I business angels sono persone che sostengono le giovani imprese con capitale proprio, esperienza manageriale e contatti commerciali. Sono economicamente indipendenti, di solito lavorano in proprio con successo, lavorano per sé stessi o rivestono una funzione manageriale e hanno esperienza nel mondo degli affari.
Spesso investono importi minori – a partire da € 20.000 – in giovani imprese con idee innovative e un elevato potenziale di crescita a copertura dei fondi mancanti che le banche non concedono per il rischio troppo elevato e che sono troppi piccoli per capitali di partecipazione. Di norma, i business angels assumono una partecipazione nell'azienda.

[8] Cfr. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, pag. 28

[9] Cfr. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, pag. 29

4.4. Come gestisco 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. Serve un business concept della vostra idea imprenditoriale, che sarà esaminato dal responsabile del caso e dal comitato che deciderà per il credito. È importante che li convinciate che l'idea è realizzabile ed avrà economicamente successo.

Lista di controllo per il colloquio con la banca

- **Preparazione accurata:** una buona preparazione è assolutamente indispensabile. Soprattutto, deve prevedere l'elaborazione di un piano ben articolato con chiari riferimenti a prodotti o servizi, 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.
- **Scegliete la giusta forma/modalità di finanziamento:** bisogna valutare attentamente cosa chiedere alla banca: tipo di finanziamento (credito per investimenti, fido, ecc.), utilizzo del finanziamento (investimenti, ecc.), importo del finanziamento, durata, ecc.
- **Confrontate le offerte:** chiedete preventivi a diverse banche.
- **Richiedete 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.
- **Considerate le garanzie:** è necessario riflettere sulle garanzie che è possibile offrire alla banca (fideiussioni, ipoteche, ecc.).
- **Considerate la banca un vostro partner** nelle questioni finanziarie e informatela sull'andamento dell'attività.
- **Rispettate i 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. 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.
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 – Garanzia sul Credito Alto Adige

Garfidi
Kreditgarantie Südtirol
Garanzia sul Credito Alto Adige

Garfidi è la più grande cooperativa di garanzia dell'Alto Adige. Fornisce garanzie e assicura le insolvenze dei prestiti a beneficio delle imprese altoatesine, facilitando così il loro accesso al credito. Rilascia garanzie fino al 90% dell'importo del finanziamento, fornisce consulenza individuale in varie situazioni di finanziamento e offre una serie di altri servizi. È partner autorizzato del "Fondo Garanzia per le PMI" e può quindi fornire alle start-up un accesso privilegiato a questo fondo.

CONFIDI – Cooperativa garanzia del credito

CONFIDI

Confidi Alto Adige facilita l'accesso al credito delle imprese locali garantendo i finanziamenti necessari per gli investimenti o il reperimento di liquidità, anche in fase di start-up. Offre consulenza mirata e individua soluzioni ad hoc insieme alle banche partner. Confidi è un garante riconosciuto dal Fondo di garanzia dello Stato.

Per ulteriori informazioni, contattate le rispettive cooperative di garanzia (cfr. elenco degli indirizzi in appendice).

4.6. Agevolazioni

La Legge provinciale n. 4/1997 prevede la concessione di finanziamenti a sostegno del settore imprenditoriale, p. es. per la consulenza e il trasferimento di conoscenze, la formazione continua di dipendenti e soci, l'internazionalizzazione e la digitalizzazione per le microimprese con un massimo di 5 dipendenti.
Inoltre, esistono bandi di gara specifici, come quelli rivolti a

- piccole imprese per investimenti operativi: l'aiuto è concesso sotto forma di contributo a fondo perduto pari al 20% dei costi ammissibili. È richiesto un investimento minimo di € 15.000.
- misure speciali a favore dei servizi di fornitura locali
- sviluppo della mobilità elettrica
- ...

Per il reperimento di liquidità è possibile per le nuove imprese richiedere un prestito agevolato attraverso il fondo di rotazione; tuttavia, è necessario verificare per tempo se è possibile accedere a questa misura o se sia di fatto disponibile.*

.
Al momento il fondo di rotazione risulta sospeso (situazione: marzo 2024)

Con la Legge provinciale n. 14/2006, la Provincia Autonoma di Bolzano offre diverse opportunità di finanziamento nei settori della ricerca e dell'innovazione, nonché incentivi per lo sviluppo di prodotti e servizi nuovi e innovativi. I contributi concessi riguardano quanto segue:

- sviluppo di prototipi
- nuovi processi produttivi in rete
- brevetti
- certificazioni di nuovi prodotti

Questi programmi di finanziamento dell'innovazione presentano tassi diversi a seconda della misura di finanziamento o del contenuto del progetto e sono subordinati a linee guida specifiche da prendere in considerazione al momento della presentazione della domanda.

Agevolazioni per le imprese

Misure L.P. n. 4/1997	Misure L.P. n. 14/2006
Consulenza e diffusione delle conoscenze	Studi di fattibilità per l'innovazione
Formazione	Progetti di ricerca e sviluppo
Internazionalizzazione	Progetti di cooperazione per ricerca e sviluppo
Digitalizzazione	Diritti di proprietà industriale
Investimenti aziendali per la mobilità elettrica	Sistemi di management con certificazione
Bandi specifici:	Servizi di consulenza e di supporto all'innovazione
Investimenti aziendali	Innovazione di processo o dell'organizzazione
**altri bandi e fondo di rotazione*	Assunzione di personale altamente qualificato

* Misure attualmente non attive – marzo 2024

Fonte: Grafico di IDM Alto Adige - Funding

Quando si richiede un finanziamento, va considerato quanto segue:

- **Chi può fare domanda?**

Tutte le imprese iscritte alla Camera di commercio di Bolzano. In pratica, prima si costituisce un'impresa e poi si richiede un contributo.
I liberi professionisti hanno accesso alle agevolazioni economiche previste dalla legge provinciale n. 4/1997 ed a specifici bandi nei primi cinque anni di attività. Sono invece esclusi dalle misure previste dalla legge provinciale n. 14/2006 per l'innovazione.

- **Cosa è ammissibile?**

Controllate attentamente le linee guida della rispettiva misura di finanziamento per l'ammissibilità dell'attività pianificata; nel caso dei costi ammissibili, per esempio, alcune misure prevedono che il progetto presenti costi minimi o massimi.

- **Data della domanda**

Compilate e presentate sempre la domanda di finanziamento prima dell'inizio delle attività o prima di sostenere i costi.

- **Rispetto delle formalità**

Utilizzate i moduli ufficiali senza modificarli e compilateli in maniera esaustiva riportando le informazioni pertinenti. La domanda di finanziamento viene inviata tramite PEC o SPID.

I moduli di domanda e le informazioni di ultima redazione sono disponibili sui siti web della Provincia Autonoma di Bolzano alla voce "Agevolazioni all'economia", "Innovazione-Ricerca" o "Turismo e mobilità":

- economia.provincia.bz.it/it/agevolazioni-all-economia
- www.provincia.bz.it/innovazione-ricerca/innovazione-ricerca-universita/Default.asp
- www.provincia.bz.it/turismo-mobilita/turismo/agevolazioni-finanziamenti.asp

CONSIGLIO

La Camera di commercio di Bolzano offre consulenza a titolo gratuito. Il dipartimento "Funding" di IDM Alto Adige offre agli interessati consulenza e supporto gratuiti per la presentazione delle richieste di finanziamento.
Altri contatti sono la Provincia Autonoma di Bolzano, il NOI Techpark Alto Adige, le associazioni di imprese e altre organizzazioni (cfr. elenco indirizzi in appendice).

II IL PIANO ECONOMICO (BUSINESS PLAN)[10]

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 high-tech 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.

CONSIGLIO

Il Servizio creazione d'impresa della Camera di commercio di Bolzano offre sul sito un business plan gratuito da scaricare. Con questo modello potrete elaborare il vostro business plan personalizzato!

[10] cfr. Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, 2021, pag. 34 e segg.

Suggerimenti per l'elaborazione del vostro business plan

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.
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.	

Capitolo	Contenuto	Suggerimenti
Dipendenti	Spiegate quanti e quali dipendenti vi occorrono per quali attività.	Informatevi sulle possibili forme contrattuali (tempo pieno, part-time, a tempo determinato, ecc.) con cui assumere i vostri dipendenti durante la fase di avviamento della vostra attività.
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	Il piano finanziario è una componente essenziale del vostro business plan. Esso include la seguente documentazione:	
	• il piano sul fabbisogno di capitale	pagina 71
	• il piano di investimento e finanziamento	pagina 73
	• la previsione triennale della redditività	pagina 74
	• il piano della liquidità	pagina 75

Piano del fabbisogno di capitale[11]

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, ecc.)	€
Altro	€
= SPESE DI COSTITUZIONE	€

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

D. Costi aziendali nella fase di avviamento	
Spese per il personale	€
Spese per i locali (affitti, locazioni)	€
Spese accessorie (pulizia, gestione)	€
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, ecc.)	€
Affitto per alloggio privato, spese accessorie incluse (riscaldamento, acqua, corrente elettrica, nettezza urbana, ecc.)	€
Assicurazioni private (polizze malattia, infortunio, vita, ecc.)	€
Altre spese correnti di sostentamento	€
Altre spese private:	
Impegni contrattuali (credito immobiliare, pagamenti rateali, ecc.)	€
Veicolo (eventuale percentuale di utilizzo privato del veicolo aziendale)	€
Fondi di riserva per ferie, malattia, acquisti, ecc.	€
Altre spese private	€
Imposta sul reddito (IRPEF) e altre imposte	€
= SPESA COMPLESSIVA DI SOSTENTAMENTO	€

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

		Anno di costituzione	2° anno	3° anno
A. Investimento				
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	€			
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, ecc.)	€			
– 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, ecc.)	€			
– Altre spese (riparazioni, corsi di aggiornamento, ecc.)	€			
– 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	€			

III 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 (cfr. link https://commercialistibolzano.org/). L'imprenditore dovrebbe comunque conoscere i termini di base e le varie tipologie fiscali.
Il sistema fiscale italiano distingue sostanzialmente due tipi di imposte:

- imposte dirette: vengono applicate direttamente sul reddito nel momento in cui viene prodotto (p. es. IRPEF);
- imposte indirette: vengono applicate al reddito nel momento di spesa (consumo – p. es. IVA)

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.

Aliquote fiscali dal 01/01/2024 (fatte salve eventuali modifiche)

Scaglioni d'imposta	Aliquota
fino a € 28.000	23 %
da € 28.001 a 50.000	35 %
da € 50.001	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 più piccoli non ha introdotto l'addizionale comunale.

IRES (Imposta sul reddito delle società)

L'IRES è l'imposta sul reddito delle società e delle cooperative. L'aliquota fiscale è fissa al 24%. 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). L'opzione della tassazione trasparente è valida per 3 anni, con possibilità di proroga.

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 fiscale è attualmente del 3,90% (2024), tuttavia con diverse deduzioni.
Va tenuto presente che le normative sull'IRAP possono cambiare anche a breve termine, 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%, 5%, 10% e 22%. Dall'IVA incassata dai clienti è possibile detrarre quella pagata ai fornitori (imposta a monte).

L'IVA deve essere di norma 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 € 500.000 (servizi) o a € 800.000 (produzione e commercio) possono

liquidare l'IVA anche ogni tre mesi. Questa opzione comporta comunque 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. Anche le liquidazioni periodiche dell'IVA devono essere comunicate per via telematica all'Agenzia delle Entrate.

Dichiarazioni e versamenti di imposte

Ogni anno, entro il 30 novembre, vanno consegnate una dichiarazione dei redditi (Mod. Redditi) e una dichiarazione relativa all'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP).
Attenzione: Le date per il pagamento delle imposte sono il 30 giugno e il 30 novembre.

La dichiarazione annuale relativa all'IVA viene presentata a parte entro il 30 aprile. Le imposte vengono pagate utilizzando il modello di pagamento unificato ("F24"), che consente il pagamento della maggior parte delle imposte e dei contributi previdenziali, quali

- imposta sul reddito (IRPEF/IRES)
- imposta regionale sulle attività produttive (IRAP)
- imposta sul valore aggiunto (IVA)
- ritenute fiscali (p. es. 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 (solo tramite i canali di pagamento Fisconline ed Entratel). Le imprese possono effettuare i versamenti con il modello F24 solo tramite home-banking, Fisconline o Entratel.

Oltre alla consegna della dichiarazione dei redditi vanno osservati anche altri obblighi fiscali. Bisogna p. es. dichiarare gli acquisti e le vendite intracomunitarie nelle denunce periodiche all'Intrastat oppure comunicare elettronicamente le dichiarazioni d'intento ricevute.

CONSIGLIO

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

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.

Essendo la fatturazione elettronica obbligatoria per tutte le imprese in Italia, le aziende devono dotarsi di un apposito software oppure utilizzare il portale dell'Agenzia delle Entrate. Anche le fatture/ricevute estere devono essere inserite attraverso lo stesso portale utilizzato per le fatture elettroniche.

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 (cfr. tabella pag. 80).

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, vale a dire fino al raggiungimento del limite d'età di 35 anni oppure fino al termine del quinquennio.

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:

- Fatturato massimo di € 85.000 nell'anno precedente (nota: se si superano € 100.000 nello stesso anno, la tassazione forfettaria decade già per lo stesso anno)
- Costi del personale (dipendenti e lavoratori assimilati agli stessi) per un massimo di € 20.000
- Eventuali redditi da lavoro dipendente o assimilato non superiori a € 30.000
- Nessuna partecipazione in società di persone, studi associati, società di professionisti e società di capitale cui si applica la tassazione trasparente

Soglie massime di fatturato e tassazione forfettaria del fatturato

Comparto	Codice di attività (ATECO 2007)	Limite di fatturato in €	Coefficiente di redditività
Industria alimentare e delle bevande	10–11	85.000	40 %
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	45, 46.2–46.9, 47.1–47.7, 47.9	85.000	40 %
Commercio ambulante di prodotti alimentari e bevande	47.81	85.000	40 %
Commercio ambulante di altri prodotti	47.82–47.89	85.000	54 %
Costruzioni e attività immobiliari	41–43, 68	85.000	86 %
Agenti e intermediari di commercio	46.1	85.000	62 %
Attività di servizi di alloggio e di ristorazione	55–56	85.000	40 %
Attività professionali, scientifiche, tecniche, sanitarie ed educative, servizi finanziari e assicurativi	64–66, 69–75, 85–88	85.000	78 %
Altre attività economiche	01–03, 05–09, 12–33, 35–39, 49–53, 58–63, 77–82, 84, 90–99	85.000	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 01/03/2023 viene costituita un'azienda di commercio al dettaglio alla quale si applica il limite di fatturato previsto di € 85.000. In questo caso il limite di fatturato va suddiviso sul numero di giorni: (€ 85.000 × 306) / 365 = € 71.260,27.

Per poter applicare nel 2024 il nuovo regime forfettario, il fatturato del 2023 non può aver superato il limite di 71.260,27 euro.
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 (fatta eccezione per i tirocini obbligatori).
Esempio: Viene costituita un'azienda di commercio al dettaglio nel limite di fatturato concesso di € 85.000 e con la tassazione del fatturato pari al 40%, come previsto dalla legge.

Ipotizzando per l'anno di avvio dell'attività e per i quattro anni successivi rispettivamente un fatturato di € 50.000, l'aliquota forfettaria del 5% si applica alla base imponibile di € 20.000 (= 40% di 50.000) meno i contributi previdenziali versati.

+ 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 (IRAP)
+ non si applicano gli indicatori di affidabilità (ISA)
+ 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
+ riduzione facoltativa della base INPS nei primi 5 anni di attività

– Svantaggi del nuovo regime forfettario:

– responsabilità personale (anche col patrimonio personale)
– l'accesso è reso più difficoltoso dalle basse soglie di fatturato
– non è possibile detrarre l'IVA pagata per gli acquisti
– su fatture di importo superiore ai € 77,47 va applicata una marca da bollo da € 2
– dal 01/01/2024 obbligo generale di fatturazione elettronica

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, ecc.) 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.
Come da Legge n. 190/2014 esistono esenzioni per i microimprenditori, che sono in gran parte esentati dall'obbligo di tenuta della contabilità.

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, ecc.) 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, ecc.).

Norme di diritto previdenziale (leggi sul welfare)

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, gli infortuni, le ferie e i permessi godute/i e le retribuzioni corrisposte.

Regimi contabili

Si distinguono due regimi contabili:
- contabilità ordinaria e
- contabilità semplificata.

La contabilità ordinaria è più elaborata 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	• Libro giornale • Libro degli inventari • Libro mastro • Registro dei beni ammortizzabili • Scritture di magazzino (solo in caso di superamento di determinati valori)	• Libro inventario delle giacenze di magazzino • Registro dei beni ammortizzabili
Registri IVA	• Registro delle vendite • Registro degli acquisti	• Registro delle vendite • Registro degli acquisti
Libri paga	• Libro unico del lavoro	• Libro unico del lavoro

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 contabile
Impresa individuale o società di persone	Servizi	Ricavi operativi fino a € 500.000	Contabilità ordinaria o contabilità semplificata (a scelta)
		Ricavi operativi superiori a € 500.000	Contabilità ordinaria
	Altre attività	Ricavi operativi fino a € 800.000	Contabilità ordinaria o contabilità semplificata (a scelta)
		Ricavi operativi superiori a € 800.000	Contabilità ordinaria
Società di capitali	Indipendente dall'attività	Indipendente dai ricavi operativi	Contabilità ordinaria

3. Assicurazioni

L'analisi dettagliata dei rischi e la decisione su come affrontarli devono essere al centro di qualsiasi costituzione di impresa. Rappresenta la base per la scelta corretta delle coperture assicurative necessarie. Tale analisi andrebbe aggiornata anche ad avvenuta costituzione, a cadenza annuale, così da non trascurare o addirittura ignorare nuovi rischi.
Chiedete consiglio a un professionista. Se scegliete come consulente un broker assicurativo, questo condurrà con voi un'analisi dei rischi e definirà le coperture assicurative del caso.
Non tutti i rischi devono essere assicurati: tutto dipende dalla situazione individuale e dalla classificazione dei rischi.

- **Rischi esistenziali:** È essenziale ricorrere alla migliore copertura assicurativa possibile, poiché un sinistro può avere impatti che minacciano l'esistenza dell'azienda.
- **Rischi di media entità:** Sono previsti ingenti oneri finanziari in caso di sinistro ed è quindi necessaria una copertura assicurativa.
- **Rischi di lieve entità:** Il sinistro non ha praticamente alcun impatto finanziario ed è gestibile. Tali rischi possono essere sostenuti in proprio e non richiedono un'assicurazione.

Esistono varie opzioni per evitare i rischi:

- **prevenzione del rischio** (p.es. ricorso ad un processo produttivo diverso, l'eliminazione di un prodotto pericoloso dal programma di vendita)
- **riduzione del rischio** (attraverso una gestione attiva del rischio, come estintori, magazzini esterni, caschi di sicurezza, ecc.)
- **trasferimento del rischio a un soggetto esterno al rischio** (ad esempio, tramite la stipula di un'assicurazione)

CONSIGLI

- A causa della diversa gamma di servizi e premi offerti dalle compagnie assicurative, è sempre opportuno ottenere offerte comparative. Evitate garanzie insufficienti e assicurazioni doppie!
- Fate in modo che tutte le polizze dell'azienda scadano lo stesso giorno in modo da risparmiare parecchio lavoro.
- Il controllo continuo della copertura dei rischi è indispensabile. Almeno una volta all'anno, l'analisi dei rischi dovrebbe essere effettuata con il vostro consulente assicurativo.

3.1. Assicurazioni aziendali

Ramo	Copertura dei rischi	Consi-gliabile	Facolta-tiva	Obbli-gatoria
Incendio	Incendio, fulmine, esplosione, estinzione, demolizione e sgombero			X
Acqua di conduttura e scoppi di tubature	Fuoriuscita dell'acqua dalle condutture, dal riscaldamento, ma non da ristagno (acqua alta o alluvioni ev. assicurabili a parte)	X		
Temporali	Danni causati da temporali incluse le conseguenze (p.es. danni a merci, edifici, distruzione)	X		
Vandalismo, terrorismo	Da richiedere sempre a parte	X		
Terremoto	Da richiedere sempre a parte		X	
Furto, furto con scasso	Furto, furto con scasso, danni per distruzione, danneggiamenti, anche rapina o estorsione	X		
Vetri e cristalli	Danneggiamento di lastre di vetro (vetrine, porte, ecc.)		X	
Interruzione dell'attività aziendale	Salari e stipendi da corrispondere, affitti, mancato guadagno			X
Responsabilità civile	Danni personali, patrimoniali, responsabilità civile della gestione			X
Responsabilità civile per i prodotti	Danni cagionati a terzi da difetti dei prodotti			X
Assicurazione tecnica	Errori operativi, difetti di costruzione, corto circuito, difetti dei materiali		X	
Trasporti	Incidenti durante il trasporto delle proprie merci con relativo danneggiamento o distruzione	X		
Assicurazione EDP	Tutti i rischi connessi a hardware e software		X	
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, ecc.)			X
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)		X	
Credito	Ammanco di credito per merci o servizi		X	

3.2. Assicurazioni personali

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

Ramo	Copertura dei rischi	Consi-gliabile	Facol-tativa	Obbli-gatoria
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.	X		
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).	X		
Pensione, anzianità	Oltre alla previdenza obbligatoria è possibile stipulare un'assicurazione integrativa privata con la costituzione di un fondo pensione.	X		
Morte	Assicurazione personale a favore della famiglia e dell'impresa. Funge anche da garanzia per la concessione di prestiti.		X	

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. 130 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 95), 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; cfr. pag. 94) 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 visitare il sito 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, ecc.
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, ecc.), presso i quali si potranno richiedere ulteriori informazioni.
Determinate attività commerciali, quali l'agente e il rappresentante di commercio, il mediatore, lo spedizioniere, ecc., 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. Lo stesso vale per le professioni artigianali che rientrano nelle attività protette (come p. es. tutte le professioni del settore delle installazioni (elettricisti, tecnici per impianti di riscaldamento, di ventilazione e sanitari, spazzacamini, ecc.), del settore automobilistico, del settore alimentare, ecc.)

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 (ComUnica) 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 (ComUnica) 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 30/06 (saldo e primo acconto) e il 30/11 (secondo acconto) di ogni anno.

Contributi previdenziali per artigiani e commercianti per il 2024
(fatte salve eventuali variazioni)

	Artigiani		Commercianti	
Reddito d'impresa	**per titolari e familiari (con età pari o superiore a 21 anni)**	**per familiari (con età inferiore a 21 anni)**	**per titolari e familiari (con età pari o superiore a 21 anni)**	**per familiari (con età inferiore a 21 anni)**
18.415 €* – 55.008 €	24 %	23,70 %	24,48 %	24,18 %
55.008 € – 91.680 €**	25 %	24,70 %	25,48 %	25,18 %

* Qualora il reddito sia inferiore a tale valore, i contributi da versare vengono comunque calcolati su tale soglia (le 4 rate fisse da circa € 1.100 sono quindi sempre dovute);
** € 119.650 per assicurati senza anni di contribuzione al 31/12/1995

Liberi professionisti con albo professionale e propria cassa previdenziale

Quasi tutte le libere professioni tutelate in Italia (ad esempio i consulenti fiscali, gli architetti, ecc.) 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 (p. es. consulenti aziendali, consulenti pubblicitari, esperti di logistica, di marketing, ecc.) e che non dispongono di una cassa previdenziale dedicata devono iscriversi alla gestione separata dell'INPS. La rispettiva aliquota contributiva ammonta al 26,07 % fino a una base imponibile di € 119.650. Se già assicurati altrove o pensionati, l'aliquota contributiva è pari al 24 %.
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, ecc.).

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.
La denuncia di inizio attività all'INAIL viene fatta entro la data di inizio effettivo tramite il sistema "ComUnica". Oltre al nome dell'azienda, la denuncia deve riportare brevemente i processi di lavoro, gli strumenti, i macchinari, ecc. utilizzati. Anche i familiari che lavorano nell'azienda devono essere assicurati.
L'iscrizione viene effettuata per via telematica – se contestuale all'iscrizione nel registro delle imprese – nell'ambito della Comunicazione Unica.
A decorrere dal 01/07/2013 tutte le denunce all'INAIL devono essere fatte con modalità telematica 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 quali la pubblica amministrazione) esistono diversi premi tariffari.
L'attribuzione del settore di attività avviene obbligatoriamente 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.
Il premio annuale deve essere versato entro il 16 febbraio e viene calcolato tramite autotassazione.
Per alcune categorie di assicurati (p. es. gli artigiani) si applicano tariffe speciali (premi unici) a seconda delle classi di rischio.

Qualsiasi infortunio sul lavoro che richieda oltre 3 giorni per il recupero deve essere denunciato all'INAIL entro 48 ore dalla venuta a conoscenza.
La denuncia di infortunio deve essere effettuata anche per via telematica.
Gli infortuni mortali devono essere segnalati entro 24 ore. Sussiste un obbligo di denuncia anche per gli infortuni con assenza fino a 3 giorni (segnalazione per motivi statistici).

4.2. Comunicazione SUAP

Dal 1° gennaio 2014 le segnalazioni relative al commercio al dettaglio in sede fissa (negozio e forme speciali di vendita, p. es. vendite elettroniche) e al commercio su aree pubbliche (ambulanti), estetisti/parrucchieri, agricoltori, strutture ricettive, pub, 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. Si presti attenzione anche alla somministrazione di alcolici: è necessario richiedere un'apposita licenza.
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.
I diritti di segreteria per la comunicazione SUAP vanno versati in base al Comune.

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, tra cui il pagamento di una tassa all'azienda sanitaria di € 20. Per ulteriori informazioni cfr. pagina 138.

4.3. Indirizzo e-mail certificato (PEC – posta elettronica certificata)

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, a patto che il mittente e il destinatario utilizzino entrambi una PEC.
Gli uffici pubblici, l'Agenzia delle Entrate, l'INAIL, l'INPS, ecc. comunicano quasi esclusivamente attraverso la PEC. È quindi necessario controllare l'"account" della PEC ogni 3-4 giorni per non andare oltre le scadenze (soprattutto quelle relative ai ricorsi).
La PEC deve sempre contenere il nome dell'azienda/del titolare. I costi variano a seconda del fornitore e partono da circa € 5 all'anno più IVA.

4.4. Identità digitale – SPID

Lo SPID (Sistema Pubblico di Identità Digitale) è un mezzo di identificazione pubblico e digitale. Si tratta di due password che danno accesso a quasi tutti gli uffici pubblici. Nella fattispecie, l'accesso al sito web dell'INPS è ora possibile solo tramite SPID.
Lo SPID è gratuito e i dati di accesso sono validi per due anni. Molte società private emettono lo SPID, che può essere richiesto anche presso la Camera di commercio di Bolzano e le sue filiali (cfr. www.handelskammer.bz.it → Digitalizzazione → SPID).

4.5. Firma digitale

La firma digitale conferisce autenticità ai documenti: con essa è impossibile falsificare una firma. È particolarmente richiesta nel settore delle gare d'appalto e delle richieste avanzate alla Provincia Autonoma di Bolzano.
La Camera di commercio di Bolzano opera in qualità di Centro di Registrazione Locale e rilascia i dispositivi di firma digitale.

DigitalDNAKey

La DigitalDNAKey è una chiavetta USB facile da usare; non richiede installazioni e ha anche una funzione Bluetooth. Grazie alla DigitalDNAKey è possibile

- firmare digitalmente i documenti
- firmare, ricevere e gestire i documenti anche su smartphone o tablet
- effettuare l'autenticazione tramite "TouchID" (impronta digitale) o "FaceID" (riconoscimento facciale) sul telefono cellulare o sul tablet
- accedere ai servizi online della Pubblica Amministrazione.

La DigitalDNAKey ha una validità di 6 anni e deve essere rinnovata entro il terzo anno. Alla scadenza dei 6 anni sarà necessario chiedere il rilascio di una nuova chiavetta. Per la prima emissione, il costo per l'impresa iscritta al Registro delle imprese è di € 70.

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 (p. es. per il rilascio di autorizzazioni, variazioni anagrafiche, ecc.). 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 è valida per sei anni e va rinnovata dopo tre anni. Al termine del periodo di sei anni, è necessario richiedere una nuova CNS.

4.6. Amministrazione digitale

Casella aziendale digitale

Il portale gratuito permette di visualizzare gli estratti conto, i bilanci e i documenti della propria azienda tramite smartphone, tablet e PC.
Per scaricare informazioni e documenti ufficiali bastano pochi clic.
L'estratto della Camera di commercio è disponibile in tedesco, italiano e inglese.

Fatturazione elettronica

La Camera di commercio di Bolzano offre alle imprese una piattaforma gratuita per la fatturazione elettronica:

- le fatture vengono create automaticamente
- potete visualizzarle e scaricarle in formato PDF
- salvare i dati del cliente in una directory senza doverli reinserire
- inviare contemporaneamente le fatture a terzi (p. es. il vostro consulente fiscale).

Ulteriori informazioni sulla firma digitale e sull'amministrazione digitale sono disponibili all'indirizzo www.camcom.bz.it → Digitalizzazione.

4.7. 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 distingua dagli altri. Per evitare che altri raccolgano i frutti di un lavoro di sviluppo spesso faticoso, è consigliabile far tutelare l'esecuzione 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 aziende.
Il titolare di un marchio registrato ottiene il diritto esclusivo di utilizzazione per il marchio. 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, fidelizza e accresce la buona immagine di un'azienda. Esso comporta pertanto un prezioso vantaggio per la competitività dell'impresa, contribuendo ad aumentare il valore dell'azienda.
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.
Si può tutelare un marchio denominativo, 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.
È possibile registrare un marchio a livello nazionale, europeo o internazionale.

CONSIGLIO

Prima di registrare un marchio è opportuno effettuare una ricerca marchi per assicurarsi che il proprio marchio non venga già utilizzato da terzi. Si consiglia di cercare sia termini identici che simili. È possibile eseguire ricerche sui marchi nella seguente banca dati: TMVIEW: www.tmdn.org/tmview

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 (diritti di registrazione, diritti di segreteria, marche da bollo, ecc.) e variano a seconda della procedura di registrazione, del numero di classi di prodotti e servizi e nel caso del marchio internazionale del numero di paesi selezionati. La seguente tabella offre una breve sintesi dei costi.

	Costi all'incirca*
Marchio nazionale	a partire da ca. € 160
Marchio comunitario	a partire da € 850
Marchio internazionale	a partire da ca. CHF 750 (1 Paese) più € 200

* Spese per la prima registrazione, valida per dieci anni. Importi aggiornati a marzo 2024

Brevetti

Il brevetto è un diritto di proprietà industriale grazie al quale un'invenzione tecnica 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, ecc.
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 nello "stato attuale 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 (Design)

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 di una forma innovativa di un prodotto (ad es. 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 prorogata 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 sorge 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).

4.8. Altre norme

Imposta sulla pubblicità (scritte pubblicitarie)

La pubblicità è molto importante soprattutto nel momento in cui si avvia un'attività. Però anche in questo caso vanno osservate alcune formalità. La pubblicità realizzata in luoghi pubblici o aperti al pubblico è soggetta a debita imposta.
Sono considerati mezzi pubblicitari

- cartelli
- insegne
- cartelloni pubblicitari
- manifesti
- striscioni
- insegne luminose
- pubblicità sulle automobili, ecc.

Chi dispone del materiale pubblicitario è tenuto a versare l'imposta sulla pubblicità. Solo gli invii e le comunicazioni effettuate nell'esercizio di un'attività economica sono rilevanti ai fini dell'imposta.
I cartelli e le insegne commerciali sono soggetti a una perizia da parte della Commissione Edilizia e per l'erezione di nuove strutture pubblicitarie è necessaria la relativa autorizzazione.

Prima di iniziare a fare pubblicità va inoltrata 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.
L'importo dell'imposta sulla pubblicità dipende dal tipo e dalla superficie del mezzo pubblicitario, nonché dalla durata della stessa: si distingue tra pubblicità permanente o temporanea a seconda che la pubblicità si protragga o meno per un periodo superiore a 3 mesi. L'imposta sulla pubblicità si versa tramite bollettino postale; nel caso della pubblicità annuale la scadenza è fissata al 31 gennaio dell'anno in corso.
Per maggiori informazioni su aliquote, calcolo e pagamento dell'imposta, contattate l'ufficio tributi del vostro comune.

Tariffa rifiuti

Il dipartimento Tutela dell'ambiente della Camera di commercio supporta e consiglia tutte le imprese nell'ambito delle competenze assegnate in materia di gestione dei rifiuti, con l'obiettivo di promuovere una cultura aziendale attenta all'ambiente, corretta e responsabile.

Al servizio sono assegnate le seguenti aree di attività:

- Albo gestori ambientali
- Modello unico di dichiarazione ambientale (MUD)
- Registro dei produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche (AEE)
- Registro dei produttori di pile e accumulatori
- Registro dei gas fluorurati (F-GAS)
- Dichiarazione sui composti organici volatili (COV)
- Elenco dei produttori e degli utilizzatori di sottoprodotti
- Sistema per la tracciabilità dei rifiuti – SISTRI.

Ulteriori informazioni sono disponibili presso l'Ufficio Gestione Rifiuti della Provincia Autonoma di Bolzano e sul sito internet www.camcom.bz.it → Tutela dell'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, ecc.)?

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 – www.provincia.bz.it/lavoro.htm), inserzioni sui giornali, agenzie di selezione del personale, social media, ecc. 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, ecc. 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. A seconda del rischio dell'attività svolta, le aziende con meno di 50 collaboratori possono compilare una valutazione dei rischi standardizzata, reperibile sulla homepage della Provincia Autonoma di Bolzano – Alto Adige (www.provincia.bz.it/lavoro). Tale valutazione dei 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, il KVW, le associazioni datoriali, ecc. 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, ecc. 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, ecc.

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, ecc.)
- 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 (cfr. 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 (ossia via internet) e richiede un'autorizzazione all'accesso; pertanto, è consigliabile rivolgersi ad un esperto.

Il datore di lavoro, inoltre, deve richiedere al collaboratore

- una dichiarazione riguardante il diritto a godere di esenzioni fiscali
- un'autorizzazione al trattamento dei dati personali
- una comunicazione sulle disposizioni del contratto collettivo
- e la decisione in merito alla destinazione del TFR.

Dovrà, inoltre, redigere 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

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 × 2,2 = costi salariali complessivi**).
- Valutate se gestire in proprio la contabilità delle paghe o se ricorrere a un consulente.

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.

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 e dovrebbe avere forma scritta. Qualsiasi periodo di prova deve essere concordato per iscritto e si rende assolutamente necessario 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 il periodo viene superato, il contratto si trasforma automaticamente in contratto a tempo indeterminato.

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 24 mesi e nei primi 12 mesi non deve essere fornita alcuna giustificazione in caso di conclusione del contratto a tempo determinato. Tale contratto può essere stipulato più volte con lo stesso dipendente e può anche essere prorogato per un certo periodo di tempo fino a un massimo di 4 volte.
Inoltre, è possibile stipulare contratti a tempo determinato per sostituire altri dipendenti (in caso di assenza per ferie, malattia, maternità, ecc.) 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.
Quanto sopra è possibile solo se previsto dai contratti collettivi tramite apposita clausola.

Lavoro a chiamata

Col contratto a chiamata, è possibile organizzare l'orario di lavoro in maniera flessibile. Il dipendente viene registrato per un periodo di tempo determinato o indeterminato e successivamente "chiamato" al lavoro tramite un'apposita comunicazione. È possibile stipulare un contratto di lavoro a chiamata

- con persone di età inferiore ai 24 anni, nel cui caso la prestazione lavorativa può essere erogata fino al compimento del 25° anno di età (vale a dire fino a un giorno prima del 25° compleanno);
- con persone di età superiore ai 55 anni.

La possibilità di lavoro a chiamata viene mantenuta per le attività elencate nel Regio Decreto n. 2657/1923 e/o stabilite dal contratto collettivo.

La prestazione lavorativa non deve superare il limite massimo di 400 ore in 3 anni solari. (Tale restrizione non si applica alle attività ricettive e agli eventi pubblici).

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 del 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, ecc.). Nel primo anno dell'apprendistato professionalizzante è prevista la frequenza obbligatoria di un corso di 8 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 D.Lgs n. 276/2003 (la cosiddetta "Legge Biagi") e modificato in occasione della Finanziaria 2023. Per poter assumere del personale tramite "voucher" vanno rispettati i seguenti limiti:

I lavoratori occasionali, per anno solare,
- possono percepire un compenso massimo netto di € 10.000
- in caso di prestazioni per imprese e liberi professionisti non possono superare il compenso netto di € 5.000 per anno e committente
- solo le aziende con meno di 10 dipendenti a tempo indeterminato possono assumere del personale tramite questo sistema

Il pagamento del compenso deve essere effettuato mediante sistema PRESTO. Il datore di lavoro carica una somma di denaro su un conto dell'INPS utilizzando l'F24. Il dipendente si registra nel portale INPS. Successivamente, tramite il portale INPS, il datore di lavoro deve dare atto del servizio da fornire prima che sia erogato. Il dipendente riceve quanto gli spetta su una sorta di carta di credito ricaricabile.

5.5. Scioglimento del rapporto di lavoro

Nel caso di un rapporto di lavoro a tempo indeterminato, il dipendente ha facoltà di recedere in qualsiasi momento; tuttavia, il contratto collettivo prevede che sia comunicato un periodo di preavviso. Dal suo canto, il datore di lavoro può interrompere il rapporto di lavoro solo in presenza di una giusta causa o di un giustificato motivo. Il licenziamento vale solo se effettuato per via telematica (via internet). Prima di procedere al licenziamento di un dipendente per cattiva condotta, è necessario che quest'ultimo riceva un avvertimento o un ammonimento scritto. Il dipendente ha 5 giorni di tempo per giustificare la propria cattiva condotta.
Una volta interrotto il rapporto di lavoro, è necessario procedere alla cancellazione del dipendente dall'Ufficio Osservazione del Mercato del Lavoro entro 5 giorni. Anche questa comunicazione può essere inviata solo per via telematica.

6. Varie

6.1. Diritto contrattuale per le aziende

Le aziende hanno quotidianamente a che fare con i contratti, dall'acquisto di materie prime alla prestazione di servizi, fino alla vendita del prodotto al cliente finale.
In linea di principio, le aziende sono libere di decidere se, come e con chi stipulare un contratto; anche il contenuto del contratto può essere ampiamente determinato in base alla volontà delle parti (la c.d. libertà contrattuale). Tuttavia, in alcuni casi la legge prevede disposizioni obbligatorie, soprattutto a tutela della parte più debole del contratto. Di seguito viene fornita una panoramica di alcune di queste regole particolari.

6.2. Transazioni con consumatori

Ai contratti con i consumatori si applicano rigorosi requisiti di legge.
Il motivo è da ritrovarsi nella particolare tutela di cui deve godere il consumatore in quanto parte "più debole" del contratto. Ad ogni stipula di un contratto tra un consumatore e un professionista trovano applicazione le norme del diritto dei consumatori. Può trattarsi di un contratto di compravendita, di permuta, di acquisto, di appalto o d'opera. La maggior parte delle norme del diritto dei consumatori sono cogenti, il che significa che non possono essere modificate.
Si applicano le seguenti definizioni:

- per "**consumatore**" si intende una persona fisica che stipula un contratto per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta
- per "**professionista**" si intende una persona fisica o giuridica che agisce nell'ambito della propria attività imprenditoriale, commerciale o professionale. Di seguito il commerciante viene anche chiamato "imprenditore"

Le aziende devono quindi rispettare requisiti di legge diversi a seconda del partner contrattuale:

- Contratto con un consumatore = Business to consumer = B2C
- Contratto con un altro professionista = Business to business = B2B

CONSIGLIO

Prima di stipulare un contratto, accertatevi se il vostro partner contrattuale è un consumatore o un professionista così da poter adempiere correttamente i rispettivi obblighi di legge.

Nel caso dei cosiddetti contratti "misti", si applica la legislazione sulla tutela dei consumatori; tali contratti sono caratterizzati dal fatto che i beni acquistati vengono utilizzati dall'acquirente tanto per scopi privati quanto per scopi professionali.

Esempio:
Il signor Rossi, 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.

6.3. Condizioni generali di contratto (CGC)

Le condizioni generali sono condizioni pre-formulate unilateralmente che si applicano a tutti i contratti stipulati da un fornitore. Le clausole contrattuali non sono quindi negoziate singolarmente, ma sono specificate da una delle parti contraenti. In questo modo, vi è il rischio che il contratto sia modellato unilateralmente a favore della parte determinante. Per tutelare la parte contraente più debole, la legge prevede quindi che le condizioni generali di contratto abbiano effetto solo se la parte contraente ne era a conoscenza, o quantomeno avrebbe potuto esserlo, al momento della stipula, p. es. attraverso pubblicazione sulla homepage o nei locali adibiti alla vendita.
Se dette condizioni pre-formulate contengono clausole particolarmente svantaggiose per il partner contrattuale, vanno osservate anche le regole di seguito riportate, di volta in volta per B2B e B2C.

CONSIGLIO

Al momento di siglare il contratto, fate attenzione alle clausole che necessitano di doppia firma, in quanto per voi sono particolarmente svantaggiose.

Clausole vessatorie B2B

Le cosiddette “clausole vessatorie” concordate tra aziende necessitano espressamente di **doppia firma** per essere valide. Sono esempi di clausole vessatorie limitazioni di responsabilità, rinnovi taciti di contratto oppure clausole arbitrali. In assenza di doppia firma, tali clausole non sono valide.

Clausole vessatorie B2C

Le c.d. “clausole vessatorie” sono clausole a danno del consumatore.
A differenza delle clausole vessatorie concordate tra aziende, le clausole vessatorie nei confronti dei consumatori sono nulle in ogni caso. In altre parole, anche in presenza doppia firma queste clausole sono come se non esistessero, mentre il resto del contratto rimane valido.
Solo il consumatore può far valere la nullità, in quanto si tratta di una nullità unilaterale a suo favore. Una clausola è sempre vessatoria se pone il consumatore in una posizione di significativo svantaggio. Il professionista può evitare la dichiarazione di nullità di una clausola svantaggiosa solo dimostrando che è stata comunque concordata individualmente.

CONSIGLIO

Prestate attenzione al tipo di modello di contratto (moduli prestampati, CGC) che utilizzate, poiché le “soluzioni standard” spesso non sono in grado di disciplinare correttamente e completamente una situazione specifica.

Esempi di clausole vessatorie sono le seguenti:

- facoltà di recesso solo a favore del professionista
- termini di disdetta eccessivamente lunghi a sfavore del consumatore
- variazione di giurisdizione a svantaggio del consumatore
- penali elevate a scapito del consumatore
- diritto unilaterale di interpretazione del contratto o di modifica dei termini contrattuali per il professionista.

6.4. Panoramica di alcuni contratti tipici

Di seguito vengono presentati in maniera semplificata i principali contratti tipici con cui le aziende entrano in contatto. La presentazione intende fornire una rapida panoramica di importanti tipologie di contratti, senza alcuna pretesa di essere esaustiva.

Denominazione	Contenuto	Esempi
Contratto di compra-vendita	Trasferimento della proprietà di una cosa o di un altro diritto dietro pagamento di un prezzo	Acquisto di un immobile, di un credito, di un'automobile, di un brevetto, ecc.
Contratto di locazione*	Una parte si impegna a concedere all'altra l'utilizzo di un bene mobile o immobile per un certo periodo di tempo e dietro pagamento di un canone di locazione	Locazione di un immobile, un'automobile, ecc.
Affitto	Una parte si impegna a concedere all'altra l'utilizzo di un bene mobile o immobile produttivo in cambio di un determinato corrispettivo	Affitto di un'azienda
Contratto d'opera	Una persona si impegna a realizzare un'opera o a rendere un servizio dietro compenso, avvalendosi di lavoro prevalentemente proprio e senza entrare in un rapporto di subordinazione con il committente	Mobili da salotto presso un falegname, abito su misura presso un sarto, ecc.
Contratto di appalto	Una parte si impegna a eseguire un'opera o un servizio, organizzando i mezzi necessari e a proprio rischio, dietro corrispettivo	Costruzione di una casa da parte di un'impresa edile

* I contratti di locazione sono in gran parte disciplinati da una legislazione speciale

Esempi:
Locazione: Il locatario può occupare l'appartamento o lasciarlo vuoto.

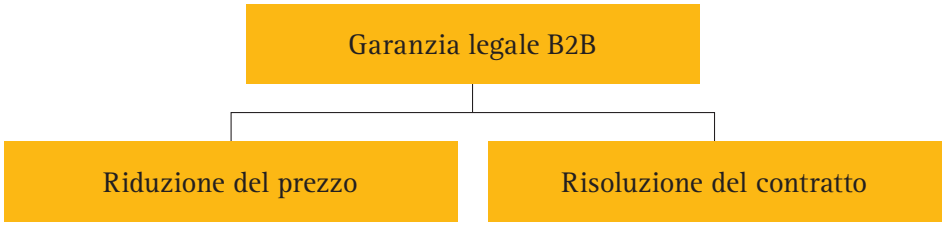
Affitto: La locanda "Rosa delle Alpi" è data in affitto. L'affittuario deve continuare a gestire il locale con il nome "Rosa delle Alpi" e deve comportarsi in modo da non danneggiare il buon nome del locale e mantenere o ampliare la clientela.

6.5. Garanzia legale

Di norma, un acquirente ha il diritto di ricevere merci prive di difetti (priva di vizi). Tuttavia, un prodotto può essere difettoso per diverse ragioni: un capo di vestiario può avere una cucitura allentata; un computer portatile può avere una tastiera che non funziona correttamente.
In qualità di venditore, è importante sapere cosa fare se un cliente si lamenta di prodotti difettosi. Di seguito vengono illustrati gli obblighi di legge previsti per il venditore, differenziati a seconda che si tratti di B2B o B2C.

Garanzia legale B2B

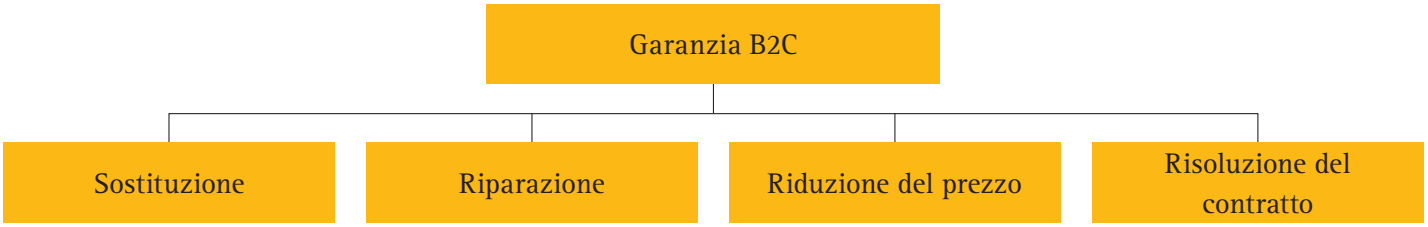
Nel caso di contratti di acquisto conclusi tra imprenditori (contratti B2B), l'acquirente ha fondamentalmente a disposizione due opzioni in caso di merce difettosa: risoluzione del contratto ("restituzione del denaro – restituzione della merce") oppure riduzione del prezzo. Se un prodotto presenta difetti gravi, si procede alla risoluzione, mentre nei casi più lievi si passa alla riduzione del prezzo.
I termini per far valere questi vizi sono molto brevi nel B2B: all'acquirente sono concessi solo 8 giorni di tempo dalla scoperta del difetto per denunciarlo al venditore; il diritto di esercizio si prescrive entro un anno dall'acquisto della merce (c.d. "termine di prescrizione").



Garanzia legale B2C

Come vedremo in seguito, per i consumatori la garanzia legale è strutturata in maniera molto più favorevole di quanto accada per i professionisti.
Il codice del consumo fornisce un ampio elenco di requisiti che la merce consegnata deve rispettare per non essere considerata viziata ("non conforme al contratto"). Non solo deve essere priva di difetti, ma deve anche soddisfare altri requisiti legali: per esempio, deve corrispondere esattamente alla descrizione, al tipo, alla quantità e alla qualità specificati nel contratto, nonché essere idonea per qualsiasi uso speciale richiesto dal consumatore

laddove sia stata avanzata tale richiesta speciale al professionista e quest'ultimo abbia accettato.
Esempio: La mountain bike acquistata deve consentire di percorrere senza problemi un sentiero forestale. Se il cliente ha espressamente richiesto che sia adatta a percorrere anche tratti "down-hill" e il venditore ha acconsentito, il prodotto deve soddisfare tale requisito.
In caso di vizio o difetto di conformità, il consumatore può scegliere tra la riparazione del prodotto o la sua sostituzione; se tuttavia entrambe le ipotesi sono impossibili da soddisfare (p. es. perché non è rimasto un prodotto identico a magazzino) oppure presentano costi sproporzionati (p. es. a causa di un forte aumento dei costi di consegna o di produzione) oppure ancora se il venditore non ha adempiuto a tale obbligo entro un periodo di tempo ragionevole, è data facoltà al consumatore di chiedere una riduzione del prezzo di acquisto oppure la risoluzione del contratto.
Il venditore deve in ogni caso sostenere tutti i costi connessi a trasporto, manodopera e materiali.



Per quanto riguarda i termini utili per l'esercizio dei propri diritti in presenza di difetti di conformità, a partire dal 1° gennaio 2022 è entrata in vigore un'importante modifica di legge, vale a dire l'abolizione del periodo di 2 mesi dalla scoperta entro il quale il consumatore era tenuto a comunicare al venditore i difetti della merce. Il venditore è quindi responsabile nei confronti del consumatore per qualsiasi difetto è già presente al momento della consegna della merce e che si manifesta entro 2 anni dalla data di consegna.
In ogni caso, è possibile denunciare eventuali difetti in tribunale entro 26 mesi dalla data di consegna. Per i prodotti di seconda mano, detti periodi possono essere ridotti di comune accordo a un anno.

Garanzia commerciale

La garanzia legale è disciplinata dalla legge e sussiste sempre, indipendentemente da qualsiasi garanzia aggiuntiva concordata. Al contrario, la garanzia commerciale non è obbligatoria ed è offerta volontariamente dal venditore in aggiunta a quella legale. Può essere gratuita o a pagamento. Di norma, tramite questo tipo di garanzia il venditore concede un periodo maggiore per esercitare i propri diritti in presenza di merce difettosa.
Per esempio, un acquirente può restituire un prodotto difettoso dopo 5 anni anziché solo dopo 2. Spesso viene offerta una garanzia aggiuntiva in modo da rendere il prodotto più appetibile per il consumatore.

6.6. Obblighi speciali nel commercio online

Il commercio online è caratterizzato dalla mancanza di informazioni al momento della stipula di un contratto: gli acquirenti non possono testare la merce da acquistare né conoscono personalmente i venditori.
Per compensare tale mancanza di informazioni, il legislatore ha stabilito alcuni obblighi aggiuntivi che si applicano al commercio online.

Obblighi di informazione B2B e B2C

Il primo obbligo importante per un commerciante online è quello di fornire un'ampia gamma di informazioni: innanzitutto, è indispensabile che i dati relativi all'azienda stessa siano facilmente reperibili e chiaramente visibili sulla homepage del sito.
Tali dati comprendono, tra gli altri, il nome del venditore o la denominazione sociale e la relativa forma giuridica, la sede legale, i dati di contatto (compreso l'indirizzo e-mail), il numero di iscrizione al Registro delle imprese e la partita IVA. Ulteriori obblighi di informazione riguardano il prodotto o la stipula del contratto, l'indicazione chiara e inequivocabile di prezzi, costi di spedizione e tasse, nonché l'illustrazione delle singole fasi tecniche che portano all'acquisto via internet o alla stipula del contratto.
Per il B2C la legge prescrive ulteriori informazioni da fornire obbligatoriamente: il consumatore deve essere messo anche a conoscenza, tra le altre cose, delle caratteristiche principali dei prodotti/servizi e delle modalità di esercizio del diritto di recesso, e ricevere informazioni sulla garanzia legale.

Diritto di recesso B2C

Uno dei motivi per cui lo shopping online è così popolare tra i consumatori è che possono provare la merce ordinata e restituirla senza doverne dare motivazione entro 14 giorni, periodo che la legge concede al consumatore per esercitare il diritto di recesso. Entro detto periodo, è possibile utilizzare la merce e restituirla senza fornire motivazioni. È ammesso il normale utilizzo della merce e il cliente risponde solo in caso di perdita sproporzionata del relativo valore. In caso di restituzione, il prezzo d'acquisto pagato dal consumatore sarà rimborsato. È un diritto irrinunciabile: il cliente non può in alcun modo rinunciare a questo diritto e il commerciante non può in alcun modo negarlo.

I CGC del negozio online devono informare il consumatore dell'esistenza del diritto di recesso e delle sue modalità di esercizio. In assenza di dette informazioni o qualora siano fornite in modo errato, il periodo utile per la restituzione è esteso a un anno e 14 giorni.
Nell'esercizio del diritto di recesso, il consumatore è tenuto a rispettare determinate scadenze: entro 14 giorni solari dal ricevimento della merce, deve comunicare al venditore che intende esercitare il proprio diritto ed entro ulteriori 14 giorni deve restituire la merce.

Dal suo canto, il venditore ha l'obbligo di rimborsare l'intero prezzo di acquisto entro 14 giorni dal ricevimento della comunicazione di recesso. Se espressamente previsto dai termini contrattuali, è possibile attendere di ricevere la merce o quantomeno di avere prova della sua restituzione prima di procedere al rimborso del prezzo di acquisto.

CONSIGLIO

Investite in CGC giuridicamente validi e redatti esclusivamente per il vostro negozio online, in modo da ridurre il rischio di contestazioni e controversie nelle vostre transazioni commerciali.

I costi per la restituzione della merce sono a carico del consumatore, salvo qualora il professionista non abbia accettato di sostenere tali costi o non abbia informato il consumatore che tali costi sono a proprio carico.

In alcuni casi eccezionali, il consumatore non gode del diritto di recesso, come p. es. nel caso di vendita di prodotti realizzati su misura (abiti, ecc.), giornali o prodotti audio/video dopo la rimozione del sigillo (DVD, ecc.).

Il commerciante è tenuto a indicare espressamente le eccezioni applicabili all'interno dei CGC.

6.7. Protezione dei dati

Nelle transazioni commerciali di ogni giorno vengono spesso trattati dati personali. Per “dati personali” si intende qualsiasi informazione relativa a una persona fisica identificata o identificabile, p. es. il nome, il codice fiscale, l’indirizzo IP del PC.

Al fine di tutelare le persone fisiche nel trattamento dei loro dati personali, il Regolamento generale europeo sulla protezione dei dati (GDPR) prevede numerosi obblighi che le aziende sono chiamate a rispettare. Tali norme si applicano a qualsivoglia trattamento di dati personali, indipendentemente dalla modalità e dal fatto che si tratti di raccolta, archiviazione, modifica, consultazione o diffusione.

Le norme a tutela dei dati personali vanno presi in considerazione fin dall’inizio in ogni attività e progetto di un’azienda. In conformità al principio della “privacy by design & by default”, l’osservanza degli obblighi di protezione dei dati dovrebbe essere già presa in considerazione nella pianificazione di progetti e transazioni.
Quando per esempio si adotta un nuovo strumento di newsletter, va prevista e programmata l’opzione di cancellazione fin dall’inizio.

La legge prescrive una vasta gamma di informazioni da fornire all’interessato; in molti casi è necessario il suo consenso per il trattamento dei dati personali. Altri obblighi riguardano p. es. la nomina di un responsabile per la protezione dei dati e la tenuta di un relativo registro.
Il mancato rispetto delle norme sulla protezione dei dati personali comporta pesanti sanzioni amministrative; ogni azienda deve quindi osservare e adempiere agli obblighi connessi alla protezione dei dati personali.

6.8. Internazionalizzazione – esportazione e importazione

Il mercato estero rappresenta una grande sfida per i fondatori di imprese. Sia che si tratti di vendita classica tradizionale o di vendita online, bisogna sempre porsi la seguente domanda: la mia impresa/il mio prodotto è pronta/o per l'export?
Per questo motivo, è importante concentrarsi soprattutto sui prerequisiti interni quali

- organizzazione
- personale e
- risorse finanziarie

che vanno rivisti e, se del caso, generati ex novo.

Solo allora sarà possibile fissare e determinare gli obiettivi per l'export. Seguono a questo punto la corretta selezione dei Paesi target e la determinazione dei mercati in cui inserirsi.
Successivamente, è necessario adattare i prodotti dal punto di vista tecnico e del marketing e stabilire i canali di distribuzione e le misure di marketing appropriati. Vanno considerati

- gli aspetti contrattuali
- gli aspetti legali
- il giusto prezzo
- condizioni di pagamento e di trasporto (Incoterms® 2020)

Occorre distinguere in anticipo se si tratta di cessioni intracomunitarie o di esportazioni verso Paesi terzi (vale a dire al di fuori dell'UE).
In linea di principio, le vendite all'interno dell'UE sono più facili da gestire: per ogni cessione intracomunitaria vanno emessi i necessari documenti di trasporto unitamente a una fattura commerciale.
Sebbene non siano più applicati dazi e formalità doganali tra gli Stati dell'UE, sono soprattutto le norme sull'IVA e sulle accise a dover essere rispettate. Una fornitura a un cliente commerciale in un altro Paese dell'UE è considerata non imponibile, se il cliente possiede un numero di partita IVA valido. Costituisce quindi un prerequisito la verifica preventiva della validità attraverso il "VIES", il sistema elettronico europeo di scambio di dati sull'IVA. Le vendite intracomunitarie richiedono un "elenco riepilogativo" (INTRASTAT) e la prova valida della non imponibilità.

La vendita di prodotti soggetti ad accisa (in primis gli alcolici) richiede documenti di accompagnamento e procedure speciali da seguire e applicare anche all'interno dell'UE. Occorre tenere conto delle peculiarità nazionali in materia di qualità, sicurezza dei prodotti o normative in materia di etichettatura.
Se i clienti dell'UE sono privati, come spesso accade nel commercio online, si applica una normativa IVA diversa: entro la soglia UE di € 10.000 continua ad essere applicata l'IVA italiana, mentre nel caso di importi superiori il commerciante è soggetto all'IVA del Paese UE target. Esistono due possibilità:

- registrazione diretta ai fini IVA
- regime One-Stop-Shop (denominata in breve "OSS")

Per poter stabilire chi sostiene quali costi e rischi nell'attività di esportazione e quali obblighi di due diligence devono essere rispettati, è indispensabile che l'impresa concordi e applichi condizioni di consegna riconosciute a livello internazionale, i c.d. "Incoterms®".

Inoltre, ogni merce esportata deve essere corredata di un proprio numero (voce doganale), che consente di determinare le rispettive formalità di esportazione, i necessari documenti di accompagnamento e le formalità di importazione nel Paese target:

- restrizioni commerciali di natura tariffaria (dazi doganali, tasse, imposte)
- restrizioni commerciali di natura non tariffaria (requisiti di certificazione specifici per Paese, regolamenti tecnici, requisiti speciali in materia di etichettatura)

L'accesso al mercato del Paese terzo può essere agevolato da accordi di libero scambio o preferenze tariffarie.
Tanto le esportazioni quanto le cessioni intracomunitarie richiedono una pianificazione logistica efficiente:

- percorsi di trasporto
- imballaggio della merce
- assicurazioni
- documenti di spedizione
- metodi e condizioni di pagamento nel Paese target

Nelle attività di esportazione e soprattutto con i nuovi clienti è consigliabile richiedere un pagamento anticipato oppure concludere la transazione avvalendosi di un credito documentario. Ove ciò non è possibile, è necessario minimizzare e assicurare i rischi di mancato pagamento, nonché ricorrere ad adeguate garanzie.

Anche le attività di importazione devono essere ben studiate e preparate in anticipo. Non sempre il trasporto, la logistica o la normativa doganale e i dazi all'importazione costituiscono il problema principale. Vanno rispettate anche alcune restrizioni commerciali di natura non tariffaria: le merci importate, per esempio, devono essere conformi alle norme UE e in parte anche a quelle nazionali, nonché agli standard relativi alla sicurezza dei prodotti e agli standard sanitari. È l'importatore a rispondere della loro conformità.
La conformità alle norme UE è certificata p. es. mediante il marchio CE. Per i prodotti alimentari e cosmetici è p. es. necessario rispettare determinati requisiti in materia di etichettatura e marcatura. Le imprese che importano beni e li immettono in libera pratica nell'UE sono quindi trattate allo stesso modo dei produttori dell'UE; pertanto, anche nel settore delle importazioni è consigliabile rivolgersi a fornitori di servizi o consulenti specializzati per assicurarsi che il processo di importazione sia regolare e conforme alla legge.

Per maggiori informazioni sui temi dell'esportazione e dell'importazione è possibile rivolgersi al Servizio internazionalizzazione della Camera di commercio di Bolzano (cfr. elenco indirizzi in appendice).
Altri punti di contatto sono le rappresentanze diplomatiche italiane all'estero, le associazioni di categoria, le banche e le compagnie assicurative, consulenti privati per l'export e il commercio estero, consulenti fiscali e avvocati, spedizionieri e operatori del settore logistico.

CONSIGLIO

Ai fondatori di impresa che desiderano intraprendere un'attività all'estero si consiglia di informarsi per tempo sui requisiti e sui rischi specifici e di prepararsi di conseguenza.

6.9. Giustizia alternativa

6.9.1. Servizio di mediazione e Camera arbitrale della Camera di commercio di Bolzano

La creazione 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 o al Servizio di mediazione (conciliazione) della Camera di commercio di Bolzano. Dal 16 marzo 2010, detto Servizio di mediazione è inserito nel Registro nazionale degli Organismi di mediazione del Ministero della giustizia.

I vantaggi:

- rapida soluzione di controversie
- termini prefissati e vincolanti
- lodo immediatamente eseguibile
- procedura meno onerosa rispetto al procedimento giudiziario
- riservatezza
- arbitri competenti
- competenza internazionale
- mediatori (conciliatori) con specifica formazione
- l'individuazione di soluzioni per il futuro

L'Ufficio Mediazione agevola inoltre i procedimenti di mediazione volontaria e i procedimenti di mediazione ordinati dal tribunale ai sensi del D. Lgs 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 (o dell'Arbitro unico) le parti fanno espresso riferimento all'art. 26 e segg. 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 D. Lgs 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, industria, artigianato e agricoltura 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.

6.9.2. Organismo di composizione della crisi da sovraindebitamento della Camera di commercio di Bolzano – Composizione negoziata

Se un debitore si trova in una situazione di difficoltà finanziaria e l'insolvenza è imminente, può avvalersi degli strumenti extragiudiziali previsti dalla legge.
La Camera di commercio ha istituito a questo scopo l'Organismo di composizione della crisi da sovraindebitamento, che, con l'aiuto di un gestore della crisi da sovraindebitamento, consente di avviare (volontariamente) una procedura di liquidazione dei debiti presso il tribunale. La Camera di commercio dispone anche del servizio "Composizione negoziata", presso cui l'impresa in difficoltà può presentare domanda tramite la piattaforma www.composizionenegoziata.camcom.it e avvalersi dell'assistenza di esperti per gestire la difficile situazione in cui versa. Entrambe le procedure sono a pagamento.

La persona/l'azienda sovraindebitata deve innanzitutto verificare quale sia la propria area di appartenenza:

- **Sovraindebitamento**: Si rivolge alle piccole imprese, alle imprese agricole, ai liberi professionisti e ai privati in difficoltà finanziarie che non sono in grado di soddisfare i creditori per un periodo prolungato e che non possono ricorrere alla procedura di liquidazione giudiziaria.
  In collaborazione con un gestore della crisi da sovraindebitamento, viene elaborato un piano concreto che tiene conto delle richieste dei creditori: l'obiettivo è quello di dare al debitore una seconda possibilità per poter ricominciare.
- **Composizione negoziata**: Si rivolge alle aziende che si trovano in situazioni di crisi finanziaria acuta e che rischiano l'insolvenza. Dimostrando la possibilità di ristrutturazione dell'azienda, è possibile richiedere tramite una piattaforma digitale la nomina di un esperto che affiancherà l'azienda nelle trattative con i creditori e aiuterà a trovare una soluzione alla crisi.

Ulteriori informazioni sulla giustizia alternativa delle controversie sono disponibili presso il Servizio mediazione, la Camera arbitrale e l'Organismo di composizione della crisi da sovraindebitamento della Camera di commercio di Bolzano (cfr. elenco indirizzi).

6.10. Chiusura di un'impresa

Imprese individuali/imprese a conduzione familiare/microimprenditori

Un imprenditore può decidere per vari motivi (p. es. economicità, pensionamento, mancanza di successione, ecc.) 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. In pratica, nell'anno successivo alla chiusura andranno quindi fatte nuovamente tutte le dichiarazioni (p. es. 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 circa € 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 c.d. fase di liquidazione. In questo processo, 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 in caso di scioglimento i soci (tutti i soci nel caso di una S.n.c. in ragione della responsabilità illimitata e gli accomandatari nel caso di una S.a.s.) si ritrovano a versare altro denaro alla società per poter risanare 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 come previsto dalla legge.

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 registrare il piano di distribuzione presso l'Agenzia delle Entrate ed essere cancellata dal Registro delle imprese su richiesta.

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 circa € 2.000 a € 3.000 (escluse le spese per la redazione delle dichiarazioni).

IV 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, ecc.). 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, ecc. 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
Apertura di una PEC	Prima dell'inizio attività	Fornitori privati	
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 imprese	Entro 30 giorni dall'inizio attività	Commercialista/ Associazione di categoria	Tramite "Comunicazione Unica" alla Camera di commercio
Denuncia dell'attività all'INAIL	Prima dell'inizio 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 precedente l'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. Artigianato

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 d'impianti (elettrotecnico, installatore di parafulmini, spazzacamino, ecc.)
- Settore automobilistico (meccatronico d'auto, tecnico carrozziere, gommista)
- Settore dell'igiene e dell'estetica (estetista*, acconciatore*, cosmetista*, onicotecnico*, odontotecnico, ottico optometrista, ecc.)
- Settore alimentare (panettiere, pasticciere, macellaio, mugnaio, gelatiere, esperto caseario)
- Attività di pulizie (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 lo sportello SUAP (sportello unico delle attività produttive).

I passi da compiere in generale sono i seguenti:

Cosa	Quando	Dove	Osservazioni
Apertura di una PEC	Prima dell'inizio attività	Fornitori privati	
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 imprese	All'inizio dell'attività	Commercialista/ Associazione di categoria	Tramite „Comunicazione Unica" alla Camera di commercio
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	Prima dell'inizio 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 pensione e tutela malattia all'INPS	Contemporaneamente all'iscrizione dell'attività	Commercialista/ 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 precedente l'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 rispondere ai seguenti requisiti professionali:

- abilità imprenditoriale, capacità di negoziazione ed affidabilità del richiedente l'autorizzazione
- qualifica professionale del richiedente l'autorizzazione
- disponibilità e idoneità degli ambienti e delle superfici previste per il pubblico esercizio

Qualifica professionale

Chiunque richieda una licenza per la gestione di un esercizio pubblico o venga nominato amministratore dello stesso deve dimostrare di essere in possesso della qualifica professionale necessaria per la somministrazione di alimenti e bevande. Ciò garantisce che la persona interessata abbia la capacità e l'esperienza per fornire i servizi richiesti in modo indipendente.

Requisiti professionali (almeno uno da dimostrare), LP 58/1988, art. 22 e DPGP 11/1989, artt. 29, 30, 31:

- 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 regolamento di esecuzione, art. 29 DPGP 11/1989, ai fini della dimostrazione della qualificazione professionale sono riconosciuti i seguenti titoli di studio o di formazione, purché nei relativi ordinamenti o piani di studio siano previste sostanzialmente le materie dell'esame di abilitazione (punto seguente):
  - diplomi di scuola secondaria di secondo grado o laurea, anche triennale
  - attestati di formazione professionale, rilasciati da un ente pubblico o da un ente munito dei relativi pubblici poteri, al termine di un percorso formativo di almeno 90 ore

oppure

- superamento di 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)

oppure

- aver 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 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. L'attività è riconosciuta solo se si dimostra l'iscrizione all'assicurazione previdenziale obbligatoria (INPS) per l'esercizio della predetta attività.

Per ottenere la qualifica è necessario presentare la relativa domanda (cfr. moduli in internet) alla Camera di commercio di Bolzano. La commissione provinciale competente verifica i suddetti requisiti e, in assenza di motivi ostativi, concede la qualifica per la gestione degli esercizi pubblici. La commissione si riunisce indicativamente a cadenza mensile.
Per svolgere un'attività di questo tipo è necessario inoltrare una comunicazione (SUAP) al Comune; qualora non siano sollevate obiezioni entro 30 giorni, la gestione dell'esercizio pubblico diviene definitivo. La licenza è concessa dal sindaco. Entro 30 giorni dal rilascio della licenza e dall'inizio dell'attività, è necessario inoltrarne debita comunicazione al Registro delle imprese di Bolzano per via telematica.

I passi da compiere in generale sono i seguenti:

Cosa	Quando	Dove	Osservazioni
Apertura di una PEC	Prima dell'inizio attività	Fornitori privati	
Certificato d'idoneità per gestire 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 licenza 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 dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	Prima dell'inizio 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 precedente l'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
Apertura di una PEC	Prima dell'inizio attività	Fornitori privati	
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
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	Prima dell'inizio 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 precedente l'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, vendita per corrispondenza, via internet, tramite apparecchi automatici, ecc.).
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, 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
Apertura di una PEC	Prima dell'inizio attività	Fornitori privati	
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

Cosa	Quando	Dove	Osservazioni
Comunicazione al comune	All'inizio dell'attività	Comune (SUAP)	Tramite "Comunicazione Unica" alla Camera di commercio
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, ecc.)
Iscrizione dell'imprenditore, dei soci e dei familiari coadiuvanti presso l'INAIL	Prima dell'inizio 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 precedente l'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 imprese.

Questi in generale i passi da compiere anche se vi sono differenze rilevanti tra le singole attività:

Cosa	Quando	Dove	Osservazioni
Apertura di una PEC	Prima dell'inizio attività	Fornitori privati	
Reperimento d'informazioni sui requisiti per l'esercizio dell'attività. Eventuale sostenimento dell'esame previsto (p.es. mediatore, agente e rappresentante di commercio, spedizioniere, ecc.)	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 famigliari coadiuvanti all'INAIL	All'inizio dell'attività	Commercialista/ Consulente del lavoro/ Associazione di categoria	Tramite "Comunicazione Unica" alla Camera di commercio

Cosa	Quando	Dove	Osservazioni
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 precedente l'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

V INDIRIZZI UTILI PER IMPRENDITORI

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

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

Merano ..... T 0473 211 640
Piazza della Rena, 9/B – 39012 Merano
merano@camcom.bz.it

Bressanone ..... T 0472 802 033
Via Bastioni Maggiori, 26/D – 39042 Bressanone
bressanone@camcom.bz.it

Brunico ..... T 0474 402 109
Via Dante, 4/E – 39031 Brunico
brunico@camcom.bz.it

Silandro ..... T 0473 737 725
Via Principale, 120 – 39028 Silandro
silandro@camcom.bz.it

Vipiteno ..... T 0472 723 788
Via Città Nuova, 21 – 39049 Vipiteno
vipiteno@camcom.bz.it

Registro delle imprese ..... T 0471 945 627
registroimprese@camcom.bz.it

Artigianato ..... T 0471 945 673
artigianato@camcom.bz.it

Qualifiche professionali ..... T 0471 945 632
qualificheprofessionali@camcom.bz.it

Diritto annuale ..... T 0471 945 683
contabilita@camcom.bz.it

Digitalizzazione

Firma digitale ..... T 0471 945 735
luca.valentini@camcom.bz.it

Identità digitale SPID ..... T 0471 945 735
luca.valentini@camcom.bz.it

E-Commerce ..... T 0471 945 691
digital@camcom.bz.it

Sviluppo d'impresa ..... T 0471 945 692
evolution@camcom.bz.it

Creazione d'impresa ..... T 0471 945 671
startup@camcom.bz.it

Brevetti e marchi ..... T 0471 945 534
brevettimarchi@camcom.bz.it

Servizio innovazione ..... T 0471 945 664
innovation@camcom.bz.it

audit famigliaelavoro ..... T 0471 945 535
famiglialavoro@camcom.bz

Successione d'impresa ..... T 0471 945 671
generation@camcom.bz.it

Cooperazione d'impresa ..... T 0471 945 657
cooperation@camcom.bz.it

Sostenibilità ed energia ..... T 0471 945 691
digital@camcom.bz.it

Internazionalizzazione ..... T 0471 945 656
international@camcom.bz.it

Work in Alto Adige ..... T 0471 945 542
workinaltoadige@camcom.bz.it

Regolazione del mercato

Ufficio metrico ..... T 0471 945 681
metrico@camcom.bz.it

Tutela della concorrenza ..... T 0471 945 654
tutelaconcorrenza@camcom.bz.it

Sicurezza prodotti e marcatura CE .... T 0471 945 698
sicurezzaprodotti@camcom.bz.it

Etichettatura prodotti alimentari ..... T 0471 945 698
etichettatura@camcom.bz.it

Tutela dell'ambiente ..... T 0471 945 659
ambiente@camcom.bz.it

Supporto UE ..... T 0471 945 689
een@camcom.bz.it

Giustizia alternativa ..... T 0471 945 561
adr@camcom.bz.it

Mediazione ..... T 0471 945 561
adr@camcom.bz.it

Camera arbitrale ..... T 0471 945 605
arbitration@camcom.bz.it

Organismo di composizione della crisi da sovraindebitamento ..... T 0471 945 562
adr@camcom.bz.it

Agricoltura ..... T 0471 945 519
agri@camcom.bz.it

IRE – Istituto di ricerca economica
wifo.bz.it ..... T 0471 945 708
ire@camcom.bz.it

Scuola-Economia e Talentcenter ..... T 0471 945 716
barbara.moroder@camcom.bz.it

WIFI – Formazione e sviluppo del personale
wifi.bz.it ..... T 0471 945 666
wifi@camcom.bz.it

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

Ufficio Artigianato e aree produttive
Via Raiffeisen, 5 – 39100 Bolzano ..... T 0471 413 640
artigianato@provincia.bz.it

Ufficio Industria e cave
Via Raiffeisen, 5 – 39100 Bolzano ..... T 0471 413 700
industria@provincia.bz.it

Ufficio Commercio e servizi
Via Raiffeisen, 5 – 39100 Bolzano ..... T 0471 413 740
commercio@provincia.bz.it

Area funzionale Turismo
Via Raiffeisen, 5 – 39100 Bolzano ..... T 0471 413 780
turismo@provincia.bz.it

Ufficio Apprendistato e formazione dei maestri professionali
Via Dante, 11 – 39100 Bolzano ..... T 0471 416 980
apprendistato.maestro@provincia.bz.it

Ufficio Osservazione mercato del lavoro
Via Canonico Michael Gamper, 1 ..... T 0471 418 510
39100 Bolzano – oml@provincia.bz.it

Ispettorato del lavoro
Via Canonico Michael Gamper, 1 ..... T 0471 418 540
39100 Bolzano – ispettorato-lavoro@provincia.bz.it

Agenzia provinciale per l'ambiente e la tutela del clima
Via Amba Alagi, 5 – 39100 Bolzano ..... T 0471 417 100
agenziaambiente@provincia.bz.it

Ufficio Innovazione e tecnologia
Via Raiffeisen, 5 – 39100 Bolzano ..... T 0471 413 710
innovazione@provincia.bz.it

Ufficio per la cooperazione
Via Crispi, 15 – 39100 Bolzano ..... T 0471 414 930
coop@provincia.bz.it

Ufficio Relazioni estere e volontariato
Piazza Silvius Magnago, 1 ..... T 0471 412 130
39100 Bolzano
relazioniestere.volontariato@provincia.bz.it

Ufficio Vigilanza e consulenza
Piazza Silvius Magnago, 1 ..... T 0471 411 120
39100 Bolzano
ufficio.vigilanza@provincia.bz.it

Ufficio Prevenzione, Promozione della salute e Sanità pubblica
Via Canonico Michael Gamper, 1 ..... T 0471 418 160
39100 Bolzano
prevenzione@provincia.bz.it

Ufficio Personale, formazione e contributi in ambito sanitario
Via Canonico Michael Gamper, 1 ..... T 0471 418 140
39100 Bolzano
pfc.san@provincia.bz.it

Ufficio Governo sanitario
Via Canonico Michael Gamper, 1 ..... T 0471 418 050
39100 Bolzano
governosanitario@provincia.bz.it

Altri indirizzi utili

INPS – Istituto nazionale per la previdenza sociale

Piazza Domenicani, 30 – 39100 Bolzano ..... T 803 164
www.inps.it

Agenzia di Merano ..... T 803 164
Piazza della Rena, 10 – 39012 Merano

Agenzia di Bressanone ..... T 803 164
Via del Laghetto, 20 – 39042 Bressanone

Agenzia di Brunico ..... T 803 164
Via M. Pacher, 5 – 39031 Brunico

Agenzia di Egna ..... T 803 164
Largo Municipio, 7 – 39044 Egna

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

Viale Europa, 31 – 39100 Bolzano ..... T 0471 560 211
bolzano@inail.it
www.inail.it

Sede di Merano
Via 30 Aprile, 17 – 39012 Merano ..... T 0473 294 211
merano@inail.it

Sede di Bressanone
Via Julius Durst, 2/A ..... T 0472 254 211
39042 Bressanone – bressanone@inail.it

Agenzia delle Entrate

Piazza G. Ambrosoli, 24 ..... T 0471 1945 111
39100 Bolzano
dp.bolzano.uptbolzano@agenziaentrate.it
www.agenziaentrate.gov.it

Ufficio Territoriale Bressanone/Brunico
Piazza Duomo, 3/11
39042 Bressanone ..... T 0471 1945 111

Ufficio Territoriale Merano
Via Otto Huber, 18 – 39012 Merano .... T 0471 1945 111

Agenzia delle Dogane e dei Monopoli

Via Galileo Galilei, 4/B ..... T 0471 563 111
39100 Bolzano
dogane.bolzano@adm.gov.it
www.adm.gov.it

NOI Techpark Alto Adige

Via Alessandro Volta,13/A ..... T 0471 066 600
39100 Bolzano
info@noi.bz.it
www.noi.bz.it

IDM Südtirol – Alto Adige

Via del Macello, 73 – 39100 Bolzano .... T 0471 094 000
info@idm-suedtirol.com
www.idm-suedtirol.com

Garfidi – Garanzia sul Credito Alto Adige

Via del Macello, 30/c..... T 0471 1552300
39100 Bolzano
info@garfidi.it
www.garfidi.it

Confidi – Cooperativa garanzia del credito

Via del Macello, 30/c ..... T 0471 272 232
39100 Bolzano
info@confidi.bz.it
www.confidi.bz.it

Libera Università di Bolzano

Piazza Università, 1 – 39100 Bolzano ... T 0471 011 000
info@unibz.it
www.unibz.it

Eurac Research

Viale Druso, 1 – 39100 Bolzano ..... T 0471 055 055
info@eurac.edu
www.eurac.edu

Unioni/Associazioni

Assoimprenditori Alto Adige
Via Macello, 57 – 39100 Bolzano ..... T 0471 220 444
info@assoimprenditori.bz.it
www.assoimprenditori.bz.it

Unione commercio turismo servizi Alto Adige – hds
Via di Mezzo ai Piani, 5
39100 Bolzano ..... T 0471 310 311
info@unione-bz.it
www.unione-bz.it

Confesercenti Alto Adige Südtirol
Via Roma, 80/a – 39100 Bolzano ..... T 0471 541 500
info@commercianti.bz.it
www.bolzano.confesercenti.it

lvh.apa Confartigianato imprese
Via di Mezzo ai Piani, 7
39100 Bolzano ..... T 0471 323 200
info@lvh.it
www.lvh.it

CNA – Unione Provinciale degli Artigiani e delle Piccole Imprese
Via Righi, 9 – 39100 Bolzano ..... T 0471 546 777
info@shv.cnabz.com
www.cnabz.com

Südtiroler Bauernbund
Via Canonico Michael Gamper, 5 ..... T 0471 999 333
39100 Bolzano
info@sbb.it
www.sbb.it

Economia Alto Adige SWR-EA
Via di Mezzo ai Piani, 5 ..... T 0471 977 388
39100 Bolzano
info@swrea.bz.it
www.swrea.bz.it

Unione albergatori e pubblici esercenti
Via Macello, 59 – 39100 Bolzano ..... T 0471 317 700
39100 Bolzano
info@hgv.it
www.hgv.it

Associazione Liberi professionisti Altoatesini (VSF)
Via dei Portici, 46 – 39100 Bolzano ..... T 320 7650604
info@vsf.bz.it
www.vsf.bz.it

Coopbund Alto Adige Südtirol
Piazza Mazzini, 50-56 ..... T 0471 067 100
39100 Bolzano
info@coopbund.coop
www.coopbund.coop

Cooperdolomiti
Via Galileo Galilei, 2/E ..... T 0471 441 800
39100 Bolzano
info@cooperdolomiti.it
www.cooperdolomiti.it

AGCI Alto Adige Südtirol
Via Siemens, 23 – 39100 Bolzano ..... T 0471 061 360
info@agci.bz.it
www.agci-bz.it

Raiffeisenverband Südtirol Servizio di consulenza Start-up
Via Raiffeisen, 2 – 39100 Bolzano ..... T 0471 945 111
start-up@raiffeisen.it
www.raiffeisenverband.it

Ordini professionali

Consiglio Notarile di Bolzano

Via Rosmini, 4 – 39100 Bolzano ..... T 0471 981 953
consigliobolzano@notariato.it
www.notai.bz.it

Ordine degli Avvocati di Bolzano

Piazza Tribunale, 1 – 39100 Bolzano .... T 0471 282 221
info@ordineavvocati.bz.it
www.ordineavvocati.bz.it

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bolzano

Via Lancia, 8/A – 39100 Bolzano ..... T 0471 502 865
info@comercialistibolzano.org
www.commercialistibolzano.org

Consulenti del Lavoro

Via Lancia, 8/a – 39100 Bolzano ..... T 0471 502 332
info@cdlbz.it
www.cdlbz.it

Bibliografia

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

Einfach machen. Leitfaden zur Gründung
Wirtschaftskammer Österreich, Gründerservice, 28. Auflage, Wien, 2023

Erfolgreich Gründen
Ratgeber der bayerischen IHKs, Bayerischer Industrie- und Handelskammertag (BIHK) e. V., München, 2021

Existenzgründung. Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen
Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), 2009

Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Berlin, 2021

Unternehmensnachfolge. Die optimale Planung
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Berlin, 2019

CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

CREAZIONE D'IMPRESA

I-39100 Bolzano, Via Alto Adige, 60
tel. 0471 945 671
startup@camcom.bz.it
www.camcom.bz.it