



IMPRENDITORE
— **non sei solo**

COSA FARE QUANDO APRI UNA PARTITA IVA

**Quello che devi sapere e
gli errori da non fare
quando avvii una nuova
impresa**

Imprenditore Non Sei Solo

materiali concessi in licenza da Paolo Ruggeri e dalla Scuola di Management MBS

INTRODUZIONE

La scuola o lo Stato non ti insegnano a fare impresa ma ti formano per tanti anni affinché tu sia un buon dipendente o collaboratore.

È così che chiunque decida di avviare una propria azienda, o di perseguire un'attività professionale, spesso si ritrova completamente a digiuno di tutto quello che serve per costruire e far funzionare correttamente, e nel rispetto della legge, il proprio progetto.

In questo manuale ho provato a descrivere in modo semplice tutte le cose che negli anni ho imparato essere fondamentali quando si decide di avviare una nuova azienda o un nuovo progetto.

Anche se è stato scritto specificatamente per chi avvia, o per chi intenda avviare una propria start-up, il manuale potrebbe essere usato anche da chi desiderasse comprendere meglio come il funzionamento di un'azienda e delle sue cose fiscali e operative.

Questo manuale non è scritto per il Professionista Fiscale o per il Consulente Aziendale ma per la persona che, o è a digiuno d'impresa, o è all'inizio del suo cammino. Tra l'essere perfetto tecnicamente e il rendere le cose semplici da comprendere per chi sta cominciando ho propeso per la seconda opzione. Se sei un Professionista, dunque, potresti trovare alcune cose che tu avresti scritto meglio e in una forma più corretta tecnicamente. Se ne individuassi alcune, segnalamele a info@paoloruggeri.it e inserirò le tue proposte dentro alla prossima edizione.

Questa è la prima guida, che copre i rudimenti¹ ESSENZIALI per la costruzione di un'impresa e troverai al suo interno già molte cose davvero utili. Nella prossima edizione, che mi auguro di poter completare nei prossimi mesi, inserirò anche diverse parti sul marketing, sulle vendite, sulla gestione dei clienti, insomma le cose che devi imparare a fare bene, non appena sei partito/a con il tuo progetto.

Fare l'imprenditore o l'imprenditrice è un'attività di grande valore. Complimenti per la tua scelta.

Io e Imprenditore Non Sei Solo ti auguriamo tutto il meglio nella tua attività

Paolo Ruggeri

¹ Rudimenti: le basi di qualcosa.

INDICE

PARTE 1: IL FUNZIONAMENTO DI UN'AZIENDA E LE LEGGI CHE DEVI CONOSCERE PER NON FINIRE NEI GUAI

Definizioni Utili, pagina 7

I Professionisti che seguiranno la tua impresa, pagina 12

Capire le Tasse e i Vari Tipi di Società, pagina 13

Elementi Basici di Gestione Finanziaria per la Start-Up, pagina 18

Il Commercialista, pagina 23

Il Bilancio e la Denuncia dei Redditi, pagina 23

Il Livello di Tassazione a seconda della società che scegli, pagina 24

Come Scegliere il Commercialista, pagina 25

Il Bollettino della Camera di Commercio, pagina 29

Come Fare una Fattura, pagina 30

Quali sono le Spese che puoi scaricare e quali documenti ti serviranno per farlo, pagina 31

Le Spese che Puoi Dedurre dalla Tua Dichiarazione dei Redditi Personale, pagina 32

PARTE 2: AVVIARE UN'AZIENDA

Il Comandamento Numero Uno per un Imprenditore: Generare Cash Flow, pagina 35

Dieci Errori Fatali nell'Avviare la tua Impresa o Start-Up, pagina 36

La Curva di una Start-Up: capire che cosa puoi aspettarti, pagina 43

Come Scegliere i Tuoi Soci, pagina 46

Gli Accordi tra Soci, pagina 47

Società Senza Soldi, pagina 49

Come Assegnare i Ruoli all'interno della Società, pagina 50

Pagarsi Come Titolari dell'impresa, pagina 52

L'Amministratore, pagina 55

Cosa Ti Serve per Effettuare una Vendita, pagina 57

Presentare la tua Idea a un Potenziale Investitore, pagina 59

Glossario in ordine Alfabetico, pagina 61

PARTE 1

Il funzionamento di un'impresa e le leggi che devi conoscere per non finire nei guai

DEFINIZIONI UTILI

Se non sei già esperto nella gestione di un'impresa, leggere e comprendere queste definizioni nell'ordine elencato ti aiuterà a capire come funziona la tassazione nel nostro Paese e il funzionamento legale di un'attività imprenditoriale. Per tua comodità abbiamo anche messo una copia di tutte queste definizioni in un glossario in ordine alfabetico alla fine di questa guida.

DIPENDENTE: Una persona che collabora nella tua impresa, full time o part time, e rispetta un orario di lavoro in cambio di uno stipendio. In Italia per avere un dipendente bisogna firmare un contratto di lavoro e fare alcune comunicazioni ad alcuni uffici statali.

COLLABORATORE AUTONOMO: Un collaboratore autonomo, o semplicemente "autonomo", è una persona che fornisce un servizio alla tua azienda non essendo un dipendente ma emettendoti delle fatture. Egli, pur collaborando con te, non ha una postazione in azienda, un ruolo assegnato e non ha un orario di lavoro da rispettare. Per esempio: la persona che costruisce il tuo sito web.

RETRIBUZIONE: il compenso che viene pagato a una persona che lavora per te, in questo caso lo stipendio.

PREVIDENZA: letteralmente una caratteristica umana che ci porta a prendere in considerazione possibili difficoltà e problemi futuri e a metterci al riparo da essi. Con il tempo in Italia ha finito per significare l'Istituto che gestisce le pensioni degli Italiani (l'INPS²²) o i pagamenti che si fanno allo stesso. I contributi "previdenziali" dunque sono una cifra, che ti viene tolta dallo stipendio se sei un dipendente, o che devi pagare all'INPS se sei un imprenditore o un professionista, per la tua futura pensione.

CONTRIBUTI: una certa cifra dello stipendio, circa il 30%, non viene versata dall'azienda al lavoratore ma viene trattenuta dall'azienda e versata allo Stato come "contributo" per la pensione futura di quel lavoratore. Arrivato a 67 anni, sulla base dei contributi che sono stati versati dalle aziende per cui hai lavorato, avrai diritto a una pensione da parte dello Stato.

LORDO: con "lordo" o "lorda" si intende inclusiva di tasse e di contributi pensionistici. Lo "stipendio lordo", chiamato anche RAL (Retribuzione Annuale Lorda) sarà quindi una cifra di circa il 70-80% superiore rispetto allo stipendio netto che percepisce il lavoratore, in quanto include le tasse che il tuo datore di lavoro pagherà allo Stato, i contributi previdenziali e una piccola percentuale che ti verrà pagata al momento dell'interruzione del rapporto di lavoro.

IMPOSTA: un pagamento obbligatorio che una persona o un'azienda devono fare allo Stato per sostenere le spese del Paese.

NETTO: si intende la cifra che viene corrisposta senza imposte.

FATTURA: documento con le indicazioni della merce o della prestazione fornita, del suo prezzo e delle condizioni di pagamento, che un'azienda deve fornire a un cliente, al momento della consegna o della spedizione della merce ordinata.

²² INPS: Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale. L'ente che raccoglie i denari per pagare le pensioni e poi le paga.

IVA: Imposta sul Valore Aggiunto (I.V.A.) è una tassa che lo Stato fa applicare e incassa su tutte le vendite che vengono effettuate. Il valore dell'imposta varia a seconda di ciò che si vende: libri (4%), cibo e alimentari (10%), la maggior parte di tutti gli altri prodotti e servizi (22%).

Quando tu acquisti un telefono che costa 1000 euro, in realtà il negoziante te lo farà pagare 1220, aggiungerà cioè il 22% di IVA per lo Stato.

Ogni mese, o ogni trimestre per le aziende più piccole, tutti i titolari di Partita IVA (cioè chiunque abbia un'azienda o eserciti una professione) fanno il conto di tutta l'IVA che hanno incassato o per la quale hanno emesso fatture (Sì, hai capito bene, lo Stato pretende l'IVA anche se il cliente non ti ha ancora pagato) e la mandano allo Stato.

La tassa si chiama "sul Valore Aggiunto" in quanto l'esercente³ che ti vende il telefono, quando lo ha acquistato dalla casa produttrice, ha, a sua volta, pagato l'IVA e potrà detrarla quando si troverà a dover versare l'IVA allo Stato. Un esempio ti aiuterà a capire:

Samsung ha venduto il telefono al negoziante a 500 euro. La fattura di Samsung sarà di 500 euro + IVA 22% = 610 euro, cioè ha applicato 110 euro di IVA. Il negoziante poi vende il telefono a te a 1000 euro più IVA = 1220 euro. Il 15 del mese, successivo, quando il negoziante si troverà a dover pagare l'IVA allo Stato, potrà detrarre dal pagamento di 220 euro che deve fare (l'IVA che ti ha fatto pagare) i 110 euro che ha pagato a Samsung e pagherà unicamente 110 euro. Di conseguenza pagherà l'IVA del 22% solamente sul valore aggiunto, da qui il nome dell'imposta.

TREDICESIMA: una mensilità⁴ in più che viene pagata ai dipendenti nel mese di dicembre, mese nel quale il dipendente riceve doppio stipendio.

QUATTORDICESIMA: una mensilità in più che viene pagata ai dipendenti di alcuni settori a cavallo tra giugno e luglio.

TFR: letteralmente Trattamento di Fine Rapporto. Ogni anno di lavoro il 6,91% della retribuzione lorda del dipendente viene accantonata dal datore di lavoro che gliela corrisponderà (cioè pagherà) il giorno in cui questi lasciasse l'azienda o andasse in pensione. Il TFR viene anche chiamato Liquidazione. In alcuni casi i dipendenti possono chiedere di avere un anticipo del TFR.

PARTITA IVA: un numero che viene fornito dallo Stato alle nuove aziende. o agli individui che vogliono esercitare una professione, e che servirà per tutte le operazioni di pagamento delle tasse. Per operare come azienda, come artigiano o come professionista serve un numero di Partita IVA che evidenzierà da qui in poi l'attività di ogni impresa.

PROFESSIONISTA: un professionista è qualcuno che esercita una professione specialistica. Di solito con questo termine si intende un individuo che da solo, o sostenuto da poche persone, porta avanti un'attività professionale con partita iva e non come dipendente di un'azienda. Per esempio: un commercialista, uno psicologo, un ingegnere, un consulente aziendale. Rimane "professionista" anche se si dota di un piccolo studio. Diventa "imprenditore" se delega la sua attività da specialista e avvia un percorso di costruzione di un'azienda.

ARTIGIANO: Chi esercita un'attività lavorativa a livello familiare o con un apporto limitato di operai, per la produzione di beni o servizi, e particolarmente di oggetti non di serie, artistici o no.

³ Esercente: chiunque eserciti una professione, in questo caso quella di negoziante.

⁴ Mensilità: lo stipendio di 1 mese.

IMPRENDITORE: qualcuno che intraprende un'attività che di solito non richiede la sua presenza o il suo lavoro all'interno della produzione o nell'erogazione dei prodotti o servizi. Tecnicamente anche se gli artigiani e i professionisti potrebbero a loro volta essere chiamati "imprenditori" di fatto quest'ultimo è una persona che si limita ad organizzare la produzione, le vendite, il marketing, le risorse umane e le finanze affinché questi portino a un profitto, senza che questo richieda il suo lavoro diretto all'interno dell'impresa.

AGENZIA DELLE ENTRATE: una divisione all'interno del Ministero dell'Economia che si occupa di far pagare le imposte ai cittadini e alle imprese.

CODICE ATECO: Il codice Ateco viene utilizzato dallo Stato, dall'Agenzia delle Entrate e altri enti per classificare le varie attività economiche per fini fiscali e statistici. Fermo restando che tutte le aziende hanno una partita IVA, il codice ATECO, invece, identifica il settore nel quale la nostra azienda andrà ad operare. Quando si richiede una nuova Partita Iva, il professionista che ci segue in questa attività stabilirà con noi qual è il Codice Ateco migliore da richiedere per poter operare. È importante scegliere il codice Ateco giusto in quanto non potremo operare in settori per i quali non abbiamo richiesto il giusto codice Ateco.

ALLEGATO 1

ATECO	DESCRIZIONE
01	Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali
03	Pesca e acquacoltura
05	Estrazione di carbone
06	Estrazione di petrolio greggio e di gas naturale
09.1	Attività dei servizi di supporto all'estrazione di petrolio e di gas naturale
10	Industrie alimentari
11	Industria delle bevande
13.96.20	Fabbricazione di altri articoli tessili tecnici ed industriali
13.94	Fabbricazione di spago, corde, funi e reti
13.95	Fabbricazione di tessuti non tessuti e di articoli in tali materie (esclusi gli articoli di abbigliamento)
14.12.00	Confezioni di camicie, divise e altri indumenti da lavoro
16.24.20	abbricazione di imballaggi in legno
17	Fabbricazione di carta

AMMINISTRATORE: colui che in un'impresa composta da più soci è delegato o autorizzato ad agire (cioè a firmare contratti) per conto della stessa. In una società l'Amministratore autorizza tutte le operazioni e risponde personalmente (nel senso che i suoi beni personali, per esempio la casa o il suo conto corrente personale, potrebbero essere intaccati) se la società fallisce, perde soldi o non effettua i pagamenti delle imposte allo Stato.

MANDATO: incarico che viene assegnato a qualcuno, in questo caso all'Amministratore di un'azienda.

TFM: letteralmente Trattamento di Fine Mandato, questa è la liquidazione che viene pagata all'Amministratore di un'azienda quando questi termina il suo incarico (a scadenza del periodo per cui era stato incaricato o perché è stato mandato via).

COMMERCIALISTA: un professionista autorizzato che aiuta le aziende, gli artigiani e i professionisti nel preparare ed effettuare i pagamenti delle imposte e nel rispettare le principali regole che lo Stato impone a chi esercita un'attività d'impresa.

SCARICARE: ogni azienda, o professionista, ogni anno fa un conto di tutte le fatture emesse e di tutti i costi sostenuti. La differenza tra il primo e il secondo si chiama utile e su questo bisogna pagare

determinate imposte allo Stato, a seconda del tipo di impresa che si possiede. Quando riceviamo una fattura da un fornitore in gergo si dice che noi possiamo “scaricarla”, cioè possiamo dedurre quel costo dall’utile portandolo ad essere inferiore e, quindi, arrivando a pagare meno tasse.

Per esempio: l’utile al 30/12/2023 era di 100.000 euro. Ricevo una fattura da 1.000 euro per la carta per la stampante. Quella fattura potrò “scaricarla” riducendo il mio utile per il 2023 a 99.000 euro.

FATTURATO: la somma di tutte le fatture emesse da una società in un dato periodo di tempo, sia che queste siano state pagate o meno.

DITTA INDIVIDUALE: è la forma d’impresa più semplice per avviare un’attività ed è costruita intorno alla figura dell’Imprenditore. Quando si sceglie tale forma d’impresa, ci viene assegnata una Partita Iva e si è illimitatamente responsabili per qualsiasi danno o perdita economica creata dall’attività. Si risponde anche con i beni personali, cioè se non paghiamo i creditori, questi ci vengono sequestrati e messi all’asta.

SOCIETÀ DI PERSONE: è una società tra più individui che decidono di avviare un’impresa. Le società di persone non hanno un capitale minimo che deve essere versato e, fatta eccezione per la SAS (vedi più avanti per la definizione), tutti i loro componenti sono illimitatamente responsabili per qualsiasi danno o perdita e ne rispondono anche con i beni personali. Esistono due tipi di società di persone: la Società in Nome Collettivo (SNC) dove due o più individui decidono di avvalersi di un nome specifico (per esempio: “Mobili Milano SNC”) per fare business e la Società in Accomandita⁵ Semplice, dove solo il socio Accomandatario (cioè colui che fa l’effettiva gestione) risponde in modo illimitato per qualsiasi perdita.

SOCIETÀ DI CAPITALI: sono società nelle quali nell’assegnazione delle azioni della società pesa la quota di capitale che è stata apportata dal singolo socio, e nelle quali i soci rispondono di ogni perdita unicamente con il capitale che è stato apportato. Le società di capitali sono SRL o SpA (Società per Azioni, un modello di società usato dalle imprese più grandi, vedi più avanti nella dispensa).

PARTITA IVA FORFETTARIA: un tipo speciale di Partita Iva, prevista da alcune recenti leggi dello Stato italiano, che, se ha un fatturato fino a 85.000 euro in un anno, paga solamente il 5% di tasse “a forfait” cioè senza poter “scaricare” la maggior parte delle spese che sostiene. Per un neo imprenditore, questa è una grande opportunità di risparmiare sulle tasse⁶.

START-UP: un’azienda o un nuovo progetto di impresa che sta avviandosi, dall’inglese: START = avviare UP = in vita, letteralmente, quindi, “mettere in vita”.

NOTAIO: È una figura che, pur essendo privata, rappresenta lo Stato e ha il compito di approvare alcuni atti tra persone (per esempio testamenti, cessioni di aziende, creazione di nuove società, compravendita di case), conservarne una copia e rilasciarne copie ed estratti.

RITENUTA: una somma di denaro che viene trattenuta da un pagamento per inviarla allo Stato come acconto delle tasse per la persona che riceve il pagamento. In gergo si chiama anche Ritenuta d’Acconto.

⁵ L’Accomandita è l’azione di un socio, l’Accomandante, che assegna un capitale ad un altro socio, l’Accomandatario, che poi lo gestirà per farlo fruttare.

⁶ Nota Bene che oltre che il 5% di tasse saranno dovuti anche i contributi previdenziali dell’imprenditore o professionista, che si aggirano intorno al 20%, portando l’effettiva tassazione al 25%, più elevata ma comunque molto vantaggiosa rispetto ad altre forme di impresa.

Per esempio: quando paghi un notaio e lui ti manda una fattura di 1000 euro tu dovrai applicare una ritenuta del 20% sul pagamento che gli fai e mandarla allo Stato come acconto delle sue tasse. Altri esempi di ritenute sono quelle che facciamo sugli stipendi dei dipendenti (tratteniamo le loro tasse e le mandiamo direttamente allo Stato).

PERSONA FISICA: tu o, comunque, una persona in carne e ossa.

PERSONA GIURIDICA: una società di capitali come una Srl o una SpA, cioè una società costituita dall'apporto di capitale, e non solo da persone, che viene trattata dallo Stato come se fosse una persona vera e propria. Ovviamente non è "fisica", ma è "giuridica", cioè creata in base alle Leggi.

DEDUCIBILE: significa una spesa che si può scaricare e che quindi può ridurre l'utile della nostra impresa. Per esempio: tu acquisti una stampante e la paghi 100 euro + IVA. I 100 euro sono deducibili, cioè riducono il tuo utile.

Esistono poi delle spese deducibili per la persona fisica, che possono far sì che egli paghi meno tasse come individuo, per esempio le spese mediche che sostieni.

UTILE: la differenza tra il fatturato di un'azienda (anche se non completamente incassato) e le spese che questa ha sostenuto determinano l'utile, su cui bisognerà in seguito pagare le tasse. L'utile viene anche chiamato "Reddito d'impresa".

REDDITO: il guadagno o l'utile di una persona o di un'impresa. Il Reddito d'Impresa è l'utile vero e proprio, mentre il Reddito Imponibile è l'utile di una persona fisica.

REDDITO IMPONIBILE: Si potrebbe dire che il reddito imponibile sia l'utile di una persona fisica. È l'importo sul quale una persona fisica, cioè tu, devi pagare le imposte e si calcola sottraendo a quanto hai guadagnato complessivamente eventuali spese deducibili come assicurazioni, interessi pagati sul mutuo della prima casa, spese mediche, ecc. "Imponibile" significa ciò su cui dovrai pagare le tasse, quindi "reddito imponibile" significa il guadagno su cui dovrai pagare le tasse.

LIQUIDITÀ: il denaro liquido che hai sui conti correnti dell'azienda.

DENUNCIA DEI REDDITI: un documento che tu e il tuo commercialista dovete presentare ogni anno allo Stato, nel caso in cui tu abbia avuto degli altri introiti o redditi oltre a quelli da dipendente, e che servirà per il calcolo delle imposte che dovrai pagare.

I PROFESSIONISTI CHE SEGUIRANNO LA TUA IMPRESA

La tua impresa man mano che si struttura si avvarrà di alcuni professionisti che l'assisteranno nella crescita. Come vedremo dopo, non ognuno di loro è indispensabile immediatamente, però è importante che tu li conosca tutti:

- a) **Il Commercialista:** questa figura ti aiuterà nel pagamento delle tasse e nella gestione di alcuni aspetti burocratici⁷ dell'impresa.
- b) **Il Consulente del Lavoro:** che è colui che ti aiuterà a preparare i contratti di lavoro e le buste paga⁸ di eventuali dipendenti.
- c) **Il Consulente sulla Sicurezza:** che è una figura che ti aiuterà a preparare alcuni documenti e a mettere in atto alcune precauzioni che impediranno ai tuoi dipendenti di avere incidenti sul lavoro. Non è necessario finché sei da solo in azienda, ma come cominci ad inserire dipendenti dovrai avvalertene.
- d) **Il Consulente sulla Privacy:** che è colui che ti aiuta ad archiviare i dati personali di clienti e collaboratori in modo che rispettino le norme sulla Privacy dei dati (che non siano accessibili a tutti, che siano mantenuti riservati, ecc). Di nuovo: questa figura non è davvero necessaria all'inizio ma non appena la tua azienda inizierà a strutturarsi ne avrai bisogno.
- e) **Il Consulente d'Azienda:** che è colui ti aiuta a costruire strategie per far crescere l'impresa e organizzarla.
- f) **Il Legale:** che è colui che ti aiuterà a preparare contratti a prova di bomba, a registrare il marchio dell'azienda e, all'occasione, a difenderti o a attaccare qualcuno nel caso in cui i tuoi diritti come persona o impresa venissero lesi.
- g) **Il Consulente Marketing:** che è una figura che ti aiuta ad acquisire nuovi clienti quando ancora sei all'inizio della tua impresa e non puoi permetterti di avere qualcuno che fa questo lavoro per te a tempo pieno.
- h) **Il Recruiter:** che è un professionista esterno che ti aiuta, di solito in cambio del 10-15% del loro stipendio annuo, a trovare le persone da assumere se non riesci a trovarle da solo.

Mentre, come abbiamo già detto, diversi di questi non sono indispensabili il Commercialista lo dovrai per forza avere. Così come non appena inserisci dei dipendenti dovrai avere un Consulente del Lavoro, il Consulente sulla Sicurezza e, probabilmente, un Consulente Privacy. Non preoccuparti, però, all'inizio queste persone non ti costeranno molto. Nelle pagine successive del manuale ti forniremo una descrizione più approfondita di ognuna di queste figure.

⁷ Burocratici: tipici della "Burocrazia", la gestione statale delle cose. Gli aspetti burocratici sono aspetti legati ad autorizzazioni speciali richieste dalla Pubblica Amministrazione, cioè lo Stato, quando ha a che fare con la tua impresa.

⁸ Busta Paga: un foglio dove è descritto nel dettaglio lo stipendio che deve essere pagato al collaboratore. Include le ritenute, i versamenti previdenziali, la quota di TFR per quel mese, le ferie ed eventuali assenze. Viene chiamata "Busta" Paga in quanto una volta tutti questi dati venivano stampati su una busta che al suo interno aveva i contanti per pagare il lavoratore.

CAPIRE LE TASSE

IMPOSTE

Oltre all'imposta sul valore aggiunto (IVA) in Italia esistono alcune altre imposte, o tasse, che le imprese o i titolari di partita IVA devono pagare. In questo primo articolo cercheremo di dartene una visione (vedi anche pagine 23-25, articolo sul Commercialista, per capire più nel dettaglio la differenza tra la tassazione degli individui e delle aziende).

IRPEF: Imposta sui Redditi delle Persone Fisiche. L'Irpef è la tassa che va pagata sui redditi, cioè sui guadagni, delle persone fisiche in base alle aliquote⁹ ed agli scaglioni¹⁰ come da tabella qui di seguito:

Scaglione (livello) di reddito	Aliquota (cioè percentuale che dovrai versare allo Stato)
Su tutto il reddito fino a 15.000 euro	23%
Su tutto il reddito da 15.001 fino a 28.000 euro	27%
Su tutto il reddito da 28.001 fino a 55.000 euro	38%
Su tutto il reddito da 55.001 fino a 75.000 euro	41%
Sul reddito oltre 75.000 euro	43%

Se il tuo "reddito imponibile" come persona fisica dell'anno scorso (= quanto hai guadagnato), dopo che hai scaricato tutte le spese possibili: spese mediche, assicurazioni, interessi sul mutuo, detrazioni per il fotovoltaico, ecc), fosse di 20.000 euro, pagheresti le seguenti imposte:

il 23% sui primi 15.000 euro, cioè 3.450 euro
 Il 27% sui successivi 5.000 euro, cioè 1.350 euro

Totale IRPEF dovuta 4.800 euro

IRES: Imposta sul Reddito di Enti e Società. Una tassa del 24% sull'utile che le società di capitali, cioè SRL¹¹ e SPA¹², pagano ogni anno al fisco sull'utile che è stato generato.

IRAP: Imposta Regionale sulle Attività Produttive. Un'imposta del 3,9% che tutte le imprese Italiane, sia di persone che di capitali, devono pagare sulla differenza tra fatturato e costi (non si deducono tutti i costi come, ad esempio, interessi e costo dei dipendenti, quindi di fatto questa tassa arriva ad incidere circa un 5-6% sull'utile).

UTILE: per dirla in modo semplice è la differenza tra il fatturato di un'azienda (anche se non completamente incassato) e le spese che questa ha sostenuto (fatta eccezione per alcune, che sono

⁹ Aliquota: percentuale di un reddito o di un patrimonio che dovrà essere versata come imposta, per esempio: "un'aliquota" del 33%.

¹⁰ Scaglione: quota di reddito su cui viene applicata una determinata tassazione, per esempio lo "scaglione" tra zero e diecimila euro.

¹¹ SRL: Società a Responsabilità Limitata: è un tipo di società

¹² SPA: Società Per Azioni: un tipo di società adottata dalle imprese più grandi. Vedi più avanti nella dispensa per l'esatta definizione.

deducibili fiscalmente solo in parte). Ad esempio, le spese relative alla telefonia fissa sono deducibili solo per l'80% mentre per le autovetture è prevista una deducibilità del costo ridotta al 20%¹³.

Ogni impresa o professionista è tenuta a pagare una tassa sull'utile generato dalla sua attività.

Per comprendere come funzionano le le tasse come prima cosa dobbiamo comprendere che forme societarie diverse vengono tassate in modo diverso.

LE FORME SOCIETARIE

DITTA INDIVIDUALE: è la forma d'impresa più semplice per avviare un'attività ed è costruita intorno alla figura dell'Imprenditore. Con tale forma d'impresa si è illimitatamente responsabili per qualsiasi danno o perdita economica creata dall'attività e si risponde anche con i beni personali.

A meno che tu non abbia scelto di essere una Partita Iva forfettaria, le tasse dovute vengono calcolate sul reddito imponibile (cioè sul tuo guadagno personale) a seconda degli scaglioni IRPEF come da tabella riepilogativa sottostante:

Scaglione di reddito	Aliquota
fino a 15.000 euro	23%
da 15.001 fino a 28.000 euro	27%
da 28.001 fino a 55.000 euro	38%
da 55.001 fino a 75.000 euro	41%
oltre 75.000 euro	43%

In aggiunta all'IRPEF, l'imprenditore è tenuto a versare i contributi all'INPS.

Chi ha una Ditta Individuale può prelevare o bonificarsi il denaro dal conto dell'azienda liberamente senza dover addurre giustificazioni tipo fatture o ricevute.

CONTRIBUTI INPS: L'INPS è l'Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale, cioè l'ente che paga le pensioni. L'INPS pretende che tutte le persone che lavorano, o che hanno un'attività professionale o imprenditoriale, versino dei contributi per la loro pensione futura e li usa per pagare le pensioni presenti. La situazione degli imprenditori (che in gergo sono iscritti a una divisione dell'Inps chiamata Gestione Separata) è particolarmente penalizzante in quanto devono versare dei contributi rilevanti ma quando andranno in pensione percepiranno una pensione minima.

Gli iscritti alla Gestione Separata, cioè noi imprenditori, dovranno pagare all'INPS il 26,23% del proprio utile personale:

Possiamo quindi vedere che questo tipo di forma societaria – la ditta individuale – a meno che non venga svolta come partita iva forfettaria, è soggetta a una tassazione molto importante che spesso supera il 50% del guadagno.

¹³ Nota bene: per quel che riguarda le auto aziendali esistono delle eccezioni a questa regola ma meglio che tu le affronti direttamente con il tuo commercialista nel caso la questione ti interessasse, in quanto farlo qui renderebbe questa dispensa troppo complicata.

SOCIETÀ IN NOME COLLETTIVO (SNC): si tratta di una società di persone dove due o più soggetti si riuniscono. Essi sono illimitatamente responsabili per qualsiasi danno o perdita economica creata dalla società rispondendo anche con i beni personali.

In relazione alle quote di partecipazione alla società, alla fine di ogni anno, ai singoli soci verrà imputata nel reddito IRPEF la relativa quota di utile o perdita.

Il socio provvederà a dichiarare personalmente la quota attribuita calcolando su di essa l'IRPEF a seconda di scaglioni come da tabella sopra riportata, oltre al pagamento di contributi INPS come sopra.

Questo tipo di società, in essenza, ha una tassazione simile a quella della Ditta Individuale e quindi comunque molto elevata. Ferma restando la similitudine, esistono cmq alcuni vantaggi che la SNC ha rispetto alla Ditta Individuale per il fatto che alcune spese sono più facilmente detraibili e questo porta a un imponibile più basso. Visto il forte carico dei contributi inps rimane una soluzione comunque tutto sommato svantaggiosa.

I soci di una SNC possono prelevare o bonificarsi il denaro dal conto dell'azienda liberamente, ferma restando l'approvazione dell'Amministratore, senza dover addurre giustificazioni tipo fatture o ricevute.

SOCIETÀ IN ACCOMANDITA SEMPLICE (SAS): Nella Società in Accomandita Semplice esistono due o più soci. Almeno uno di loro è un Accomandante, vale a dire colui che dà in pegno o in custodia all'altro o agli altri il suo capitale. Uno o più dei soci invece si definisce Accomandatario, vale a dire colui che riceve in pegno il capitale e ha il dovere di amministrare la società.

Il socio Accomandante risponde dei danni causati dalla società solamente con il capitale che ha versato, e se non lavora all'interno dell'azienda, non è tenuto a versare la contribuzione all'INPS. Il socio Accomandatario invece è illimitatamente responsabile per qualsiasi danno o perdita e quindi ne risponde anche con i beni personali, inoltre deve versare i contributi INPS.

I soci della SAS vengono tassati come quelli della SNC, cioè in relazione alle quote di partecipazione alla società. Alla fine di ogni anno ai singoli soci verrà imputata la relativa quota di utile o perdita. Il socio provvederà a dichiarare personalmente la quota attribuita calcolando su di essa l'IRPEF, a seconda di scaglioni come da tabella sopra riportata, oltre al pagamento di contributi INPS come sopra.

Attenzione: nel caso in cui un individuo, oltre ad essere socio di una SAS o SNC, svolgesse anche un lavoro da dipendente in un'altra società, può richiedere che i contributi INPS non siano dovuti sul reddito avuto dalla SAS o SNC (cioè perché i contributi INPS sono dovuti unicamente su quella che è l'attività prevalente).

I soci di una SAS possono prelevare o bonificarsi il denaro dal conto dell'azienda liberamente, ferma restando l'approvazione dell'Amministratore, senza dover addurre giustificazioni tipo fatture o ricevute.

SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA (SRL): È una società di capitali, dotata di personalità giuridica, che risponde di eventuali danni, perdite o debiti soltanto limitatamente al capitale versato inizialmente dai soci. Essendo i beni privati degli azionisti partecipanti rigorosamente separati dal patrimonio della società, i soci non sono tenuti a coprire eventuali debiti con i propri capitali o beni privati.

Per la creazione di una Srl è necessario versare un capitale iniziale.

Una SRL può nascere anche con un unico socio, nel qual caso si chiamerà "SRL Unipersonale".

Le SRL pagano una tassa del 24% (IRES) + una del 3,9% (IRAP) sull'utile che hanno creato.

Quando la Srl ha un utile, dopo aver pagato le tasse (IRES e IRAP) può pagare ai soci il dividendo (cioè la loro quota parte di utile dopo che questo è stato tassato). Sul dividendo si applica una ritenuta alla fonte del 26%, il cosiddetto Capital Gain. Facciamo un esempio:

Utile della Srl	100,00 euro
Ires	24,00 euro
IRAP	3,90 euro (situazione migliore possibile. Diversi costi, infatti, non vengono conteggiati quando si calcola l'IRAP portando spesso questa tassa a incidere circa il 6%)
=====	
Utile netto	72,10 euro
(cioè al netto delle tasse)	

L'utile netto si può pagare ai soci tranne la quota da destinare a riserva legale pari al 5%:

Utile netto	72,10 euro
Riserva Legale (5% di 72,1)	3,60 euro
=====	
Dividendo da distribuire	68,50 euro

Una volta accantonata la riserva legale si può procedere alla distribuzione del dividendo predisponendo un verbale di assemblea¹⁴ che andrà registrato all'Agenzia delle entrate.

Dividendo	68,50 euro
- Ritenuta alla fonte 26%	17,80 euro
=====	
Utile corrisposto ai soci	50,70 euro
(distribuito in base al numero di azioni possedute)	

Possiamo vedere come la tassazione di una SRL sia migliore e più gestibile, rispetto a quella di una ditta individuale, SAS o SNC. Però devi sapere che ciò ha anche degli svantaggi: per prelevare del denaro dai conti correnti della società, i soci della SRL, oltre ad avere l'autorizzazione dell'Amministratore, devono produrre una fattura o una ricevuta di qualche tipo che, a meno che non si tratti di una ricevuta di rimborso spese, sarà soggetta a tassazione.

Non solo: lo Stato italiano richiede che le SRL tengano scritture contabili un po' più complesse, si passa da una gestione chiamata "semplificata" dove è necessario tenere solo costi e ricavi a una gestione detta "ordinaria" dove bisogna tenere anche traccia di ogni singolo pagamento e movimento bancario.

Possiamo quindi concludere che, nonostante sia più sicura per gli azionisti e abbia una migliore gestione fiscale, la SRL comporta anche degli svantaggi: prelevare denaro da parte dei soci richiede sempre una fattura o una ricevuta (su cui bisognerà pagare ulteriori tasse) e, inoltre, i costi di gestione aumentano un po' (il commercialista ci farà pagare una tariffa più alta per la gestione e noi dovremo avere anche una persona amministrativa part time per tenere tutte le registrazioni contabili).

¹⁴ Verbale di Assemblea: è il verbale, cioè le minute, di una riunione di tutti i soci della società che stabiliscono quanto verrà pagato come dividendo.

SRL SEMPLIFICATA (SRLS): Oltre alla classica Srl, esiste anche la Srls, ovvero la Società a Responsabilità Limitata Semplificata. In linea generale la forma giuridica è molto simile, anche se prevede procedure più "snelle". Essenzialmente gode di agevolazioni durante la costituzione, cioè viene fondata con pochissime spese ma ha anche meno accesso al credito (= possibilità di farsi prestare soldi dalle banche). Viene tassata allo stesso identico modo delle SRL. Di seguito riportiamo una tabella con le differenze sostanziali tra le due tipologie.

	SRL	SRLS
Capitale sociale	Illimitato (da 1 Euro a infinito)	Limitato (da 1 a 9.999,00 Euro)
Soci	Persone fisiche e giuridiche	Solo persone fisiche
Statuto	Flessibile e personalizzabile	Standard imposto per legge e non modificabile

SOCIETÀ PER AZIONI (SPA): Costituisce il modello di società commerciale più idonea ai grandi investimenti. Per la sua costituzione è richiesto un capitale minimo di 50.000 euro, di cui almeno il 25% del capitale sociale (pari a 12.500 euro) deve essere versato nelle mani degli amministratori e di ciò si deve dar conto nell'atto costitutivo.

Nel caso in cui la società nasca con un unico socio deve essere versato l'intero importo del capitale sociale. È una società dove i soci detengono veri e propri certificati azionari della Società ed esercitano i diritti di voto. Nessuno dei soci è responsabile dell'andamento della società. Viene tassata allo stesso identico modo delle SRL.

SOMMARIO

Possiamo vedere che, probabilmente, per una start-up che comincia ora, a meno che non preveda di partire subito con grandissime vendite, la forma societaria migliore sia la Partita Iva Forfettaria. In seguito, raggiunti gli 85000 euro di fatturato, si dovrà approfondire la questione con un commercialista competente per stabilire qual è la forma societaria migliore con cui procedere.

È molto importante che tu, assieme al commercialista, studi in anticipo qual è il modo migliore per ridurre la pressione fiscale (cioè il volume o la percentuale di tasse che paghi su quello che guadagni). Non farlo, o farlo nel modo sbagliato, potrebbe rivelarsi fatale per te, per la tua impresa o per la tua famiglia.

ELEMENTI BASICI DI GESTIONE FINANZIARIA PER LA START UP

Se stai avviando una tua impresa, ci sono alcuni elementi di gestione finanziaria, cioè relativi al denaro, che dovresti conoscere:

- a. Non tutti i soldi che incassi dai clienti sono tuoi. Quando il cliente ti paga, tu incassi, per conto dello Stato, anche il 22% di IVA (o il 10%, nel caso della Ristorazione). Per esempio: quando incassi da un cliente 1000 euro, solo 819 euro sono tuoi, il resto è l'Imposta sul Valore Aggiunto che dovrai versare allo Stato una volta ogni tre mesi, se sei una piccola azienda, o una volta al mese se sei un'azienda strutturata.

A meno che tu non superi i 500.000 € di fatturato annui mentre svolgi attività di servizi, o i 700.000 € se svolgi altre attività, l'IVA che hai incassato (decurtata di eventuale IVA che tu avessi pagato nel corso del periodo) dovrai versarla trimestralmente. Superate tali cifre inizierai a versarla mensilmente.

Anche se non la devi pagare subito, l'IVA non devi spenderla ma devi accantonarla in quanto è denaro che tu gestisci per conto di altri. Se la usi per le spese della tua attività, arriverà un giorno che ti troverai con un buco.

- b. La gestione della liquidità della tua azienda sotto l'aspetto previsionale (quanti soldi incasserò nei prossimi mesi? Sono sufficienti per le spese che ho in programma o che ho già accettato di sostenere?) permette di ottimizzare l'utilizzo delle tue disponibilità liquide.

Non sempre il cliente ti pagherà per le tue prestazioni, o per i tuoi prodotti, in modo anticipato. Spesso ti chiederà delle dilazioni di pagamento, tipo poter pagare a 30 o a 60 giorni dall'avvenuta prestazione. In quel caso è importante che tu registri da qualche parte le scadenze di pagamento:

Incassi Fine Ottobre	Incassi Fine Novembre	Incassi fine Dicembre
Rossi 2230 euro	Rossi 2230 euro	Rossi 2230 euro
Martini 467 euro	Verdi 450 euro	Vivaldi 230 euro
Verdi 1890 euro	Bianchi 3400 euro	
=====	=====	=====
4587 euro	6080 euro	2460 euro

Tenere un registro del genere ti aiuterà a capire quanti soldi hai a disposizione e quanto denaro ulteriore ti servirà per coprire i costi.

- c. Quando un cliente non ti paga per tempo, devi sapere che, con grande tatto, dovresti contattarlo il prima possibile.

Più tempo lasci passare con un insoluto¹⁵, infatti, più difficile diventa recuperarlo. Scrivi una mail al cliente il giorno dopo il mancato pagamento e informalo che "probabilmente ci deve essere stata una svista di qualcuno nell'Amministrazione perché si sono dimenticati di pagare quella fattura...". Muovendoti con tatto, ma in modo tempestivo e determinato, il tuo obiettivo è ottenere una risposta e una nuova data di pagamento.

¹⁵ Insoluto: un pagamento che non è stato ancora effettuato nonostante gli accordi di pagamento siano già scaduti.

Se dopo due o tre giorni non hai risposta, devi telefonare e ottenere una data in cui ti pagheranno. Affronta sempre la conversazione sul mancato pagamento senza accusare il cliente. Spiega che probabilmente ci deve essere stata una svista ma, al contempo, sii fermo e ottieni o il tuo pagamento o una nuova data in cui questo pagamento verrà effettuato.

Se il cliente non rispettasse la nuova data di pagamento che ha fornito, aumenta l'insistenza e vedrai che, nella maggior parte dei casi, se insisti, alla fine recupererai il denaro.

- d. I costi dei dipendenti in Italia sono molto ma molto più alti dello stipendio netto che paghi. Fermo restando che ogni regione ha alcune agevolazioni, devi sapere che una formula abbastanza buona per calcolare il Costo Azienda¹⁶ di un dipendente (che è più alto dello stipendio netto che gli paghi in quanto include anche la 13esima, la 14esima, il Trattamento di Fine Rapporto o TFR¹⁷, le tasse che dovrai pagare allo Stato per conto di quel dipendente, il suo contributo pensionistico) è di moltiplicare per 2,4 lo stipendio netto che gli paghi. Se tu gli paghi 1000 euro di stipendio netto, il costo che sosterrai ogni mese sarà di circa 2400 euro.

Ogni volta che devi assumere qualcuno, quindi, chiedi al tuo consulente del lavoro o al tuo commercialista quale sarà il Costo Azienda Totale per quel dipendente (non lo Stipendio Lordo – che è stipendio netto + tasse + contributi del dipendente e non include altri costi a carico dell'azienda, in quanto quello è sempre più basso del Costo Azienda). In questo modo saprai esattamente quanto spenderai ogni mese per quella persona.

Sappi anche che, oltre al contratto a tempo indeterminato¹⁸, esistono altre alternative per assumere una persona: apprendistato professionalizzante, tirocinio di inserimento e stage che possono fornirti sostanziali agevolazioni:

Con l'apprendistato professionalizzante considerando uno stipendio netto di € 1.000 il costo che sosterrai ogni mese sarà di circa 1400 euro (comprendente rateo¹⁹ di 13esima, 14esima, TFR, le tasse che dovrai pagare allo Stato per conto di quel dipendente e il suo contributo pensionistico). Invece con il tirocinio considerando un netto di 1.000 € il costo che sosterrai ogni mese sarà di circa 1.050 € non essendo quest'ultimo un contratto di lavoro subordinato e quindi non prevede 13esima, 14esima, TFR, e contribuzione INPS.

Il costo dello Stage varia da regione a regione. Per l'Emilia Romagna, per esempio, è di 450 euro come costo azienda che vanno tutti al dipendente.

Molte start-up inizialmente prendono dei collaboratori a Partita IVA, cioè con Partita IVA forfettaria riducendo così i costi contributivi. Non sarebbe il modo migliore per cominciare ma a volte le risorse finanziarie sono quelle che sono.

- e. In Italia licenziare un dipendente non è una cosa così immediata ed esistono delle penalità nel caso in cui la persona dovesse avere un contratto a tempo indeterminato.

¹⁶ Costo Azienda: il Costo completo, comprensivo di 13° e 14°, TFR, contributi, ecc, che effettivamente l'azienda sostiene per avere un dipendente.

¹⁷ TFR o Trattamento di Fine Rapporto: una cifra che l'impresa accantona per ogni anno di lavoro del dipendente che gli liquiderà il suo ultimo giorno di lavoro. Il TFR si chiama anche "liquidazione".

¹⁸ Contratto a Tempo Indeterminato: un contratto di lavoro con cui si assume un dipendente che prevede che non ci sia una fine al rapporto di lavoro. È il metodo più oneroso, cioè costoso, di assumere un dipendente.

¹⁹ Rateo: quota di una spesa che viene sostenuta in un dato periodo di tempo, relativa solo ad una parte di esso. Per esempio: l'affitto sarebbe di 1000 euro per un mese ma tu hai usato la casa solo per quindici giorni e quindi il rateo è di 500 euro.

Se la tua azienda è inferiore ai 15 dipendenti la penalità va da un minimo di tre mesi di stipendio fino a un massimo di sei. Ne consegue che, prima di assumere un dipendente a tempo indeterminato, dovresti cercare di essere sicuro/a delle sue capacità. Fai un periodo di prova di qualche giorno e poi comincia con un contratto a tempo determinato (tipo sei mesi o un anno). In questo modo potrai farti un'idea della persona prima di impegnarti per il lungo termine.

Quando hai superato la soglia dei 15 dipendenti licenziare un dipendente diventa molto ma molto più costoso.

- f. Avere il controllo dei costi della tua azienda è di fondamentale importanza per una corretta gestione della tua impresa. Questo è il primo passo per generare Redditività²⁰, cioè utile, e per farla crescere.

I costi aziendali si dividono in costi fissi e costi variabili.

Per costi fissi, intendiamo tutti quei costi aziendali che l'azienda, o l'attività, sostiene a prescindere, dai servizi o prodotti che vende ed eroga. Per esempio:

affitto
telefono
spese per carburante
spese per stipendi
compensi per professionisti
spese mensili per cancelleria (include toner, carta, ecc)
spese per assistenza e manutenzione computer
spese per materiali pubblicitari (stampe, volantini, ecc)
spese per commercialista
consulenze
spese per viaggi/trasferte
spese di manutenzione e di riparazione ad automezzi (include gomme, ecc)
eventuali interessi passivi sui prestiti
spese ed ulteriori oneri bancari
spese per manutenzione locali
luce/riscaldamento/acqua
tipografia
tasse fisse da pagare (tassa spazzatura, iscrizione camera di commercio, IMU²¹)
assicurazioni
compensi per gli amministratori
traduzioni
rate per automezzi
Eccetera.

Calcolare i costi fissi mensili della tua azienda ti aiuterà a comprendere qual è il suo punto di pareggio o "break even", quanto cioè dovresti incassare per coprire tutte le spese.

Con costi variabili, invece, ci riferiamo a tutti i costi che variano al variare delle quantità prodotte/vendute. Esempi di costi variabili sono le provvigioni ai venditori e l'acquisto di materie prime o componenti per la produzione di specifici ordini.

²⁰ Redditività: la capacità di produrre reddito, quindi con redditività intendiamo l'utile dell'azienda.

²¹ IMU: Imposta MUnicipale, una tassa che si paga su tutti i terreni e gli immobili che si possiedono.

Perché è importante che la tua azienda abbia pochi costi fissi e molti variabili?

Se tu imprenditore in un mese guadagni zero, non dovrai affrontare nessun costo variabile, poiché questi costi vanno in base al fatturato prodotto.

Diverso è invece il discorso per i costi fissi, che restano stabili anche a fatturato zero.

Nella fase iniziale è una buona idea quella di dar vita ad una società liquida, ovvero ad una società libera dai costi fissi e che riesce ad adattarsi ai cambiamenti del mercato, grazie alla flessibilità dei costi variabili.

- g. Dopo che hai avviato la tua azienda, e hai fatto le prime vendite, è importante che tu conosca quanto incidono i costi fissi e i costi variabili su ogni vendita che effettua l'azienda. In questo modo potrai conoscere in anticipo quanto guadagnerai (o perderai) nella tua attività.

L'imprenditore deve costantemente tenere sotto controllo i costi ed attuare strategie volte alla riduzione dei costi fissi e all'incremento dei costi variabili.

- h. Sai qual è il tuo "break even point"²²² o punto di pareggio?

Il punto di pareggio della tua attività è quel valore di incassi mensili al quale tu ne esci alla pari. Lo devi conoscere in quanto, quando sei una start-up ogni mese ricominci da zero e devi partire da quell'obiettivo minimo di fatturato e incassato.

- i. Provvigioni: se dovessi inserire dei venditori, sii chiaro sul fatto che tu pagherai le provvigioni sull'incassato e non sul fatturato. In questo modo il venditore è motivato a incassare il pagamento invece che lasciare questa incombenza all'azienda.
- j. Accordi finanziari: spesso ti troverai con i soci, con i collaboratori, con i consulenti o professionisti a prendere degli accordi di tipo finanziario. A volte si fanno dei veri e propri contratti, tante volte sono cose che si pattuiscono con una stretta di mano. Ogni volta che fai un accordo, se non esiste un contratto, assicurati di inviare alla persona almeno una mail dove elenchi in modo chiaro quali sono i punti del vostro accordo. Alla fine della mail aggiungi qualcosa del tipo: "se dovessi aver capito male qualsiasi punto del nostro accordo ti prego di scrivermi in risposta". Vedrai quante volte quelle singole mail ti verranno utili. Le persone, infatti, a volte si dimenticano o capiscono male e avere quella mail corrisponderà a un punto fermo.
- k. Tasse: ogni anno sia tu che la tua azienda dovete pagare le tasse sugli utili che avete generato o sui guadagni che avete avuto. Come abbiamo già visto, esistono varie tipologie di società che comportano situazioni fiscali diverse. Capire come funzionano le tasse è una componente IMPORTANTISSIMA della gestione imprenditoriale. Devi assolutamente comprenderlo, altrimenti ti troverai delle brutte sorprese.
- l. Un buon imprenditore i soldi dovrebbe guadagnarseli e non farseli prestare dalle banche o dagli amici. Farsi prestare dei soldi all'inizio così da impostare la propria attività potrebbe anche andare bene ma, rapidamente, dovresti cercare di far sì che l'azienda produca con le proprie gambe

²²²² Break Even Point: dall'inglese letteralmente "break" = uscire "even" = alla pari. Il livello di incassi (=point) raggiunto il quale ne esci alla pari, cioè pur non guadagnando niente non perdi soldi.

quello che le serve a sopravvivere. Oltre un certo punto dell'azienda, i prestiti iniziano a funzionare come una droga che ti tranquillizza ma ti allontana gli occhi dalla malattia (l'azienda che non è in grado di vendere a sufficienza).

- m. Per una start-up la liquidità è come l'ossigeno quindi prima cominci a vendere e a incassare soldi, prima cominci a vivere. Questa è la linea PRINCIPALE di sopravvivenza che inizialmente devi costruire: inizia a vendere e ad incassare dei soldi.

Se imposti da subito una buona gestione finanziaria dell'azienda ti risparmiarai molti grattacapi e avrai notevoli soddisfazioni.

IL COMMERCIALISTA

Il commercialista sarà il primo professionista di cui si avvarrà la tua azienda.

Il commercialista, in Italia, si occupa di:

- a) aiutarti a registrare correttamente la tua attività o a costituire la società.
- b) aiutarti ad ottenere il numero di Partita Iva dall'Ufficio delle Entrate così che tu possa operare.
- c) Indicarti come organizzarti per emettere le fatture ai clienti (ti servirà un programma di fatturazione).
- d) Indicarti quando dovrai fare i versamenti dei contributi previdenziali e fare i pagamenti dell'IVA e di altre imposte.
- e) Spiegarti quali sono i documenti contabili che dovrai tenere, o richiedere ai fornitori, per scaricare le spese.
- f) Fare le dichiarazioni dell'IVA periodiche per la tua attività (queste sono delle dichiarazioni che la tua attività deve fare all'Ufficio delle Entrate dove dichiara quanta IVA ha incassato e quanta ne ha pagata).
- g) Preparare, in coordinazione con il Consulente del Lavoro che opera con lui, le buste paga per te e per i tuoi collaboratori.
- h) Fare il bilancio della tua azienda, o la tua denuncia dei redditi personale, una volta all'anno.
- i) Ricordarti quali sono le imposte che devi pagare e quando.
- j) Fornirti consulenze specifiche su temi importanti circa la gestione della tua attività: per esempio quali spese puoi scaricare, come fare a inserire un nuovo socio, come ridurre la pressione fiscale²³, che tipo di contratti utilizzare e molti altri ancora. Come tale egli è un fidato consigliere che ti aiuta a valutare molte delle operazioni della tua azienda.

I MODULI F24

Ogni volta che ci saranno delle imposte da pagare, circa una decina di giorni prima della scadenza, il tuo commercialista ti invierà un modulo che sia chiama "F24" che indica la cifra da pagare allo Stato per le imposte. Questo modulo tu lo dovrai portare in banca per il pagamento. È importante che tu non venga colto di sorpresa da questi pagamenti di imposte e quindi è opportuno che tu conosca quali imposte una piccola impresa o un libero professionista all'inizio della sua attività dovrebbero pagare:

IVA: ogni trimestre paghi la differenza tra l'IVA per cui hai emesso fatture ai clienti e l'IVA per cui hai ricevuto fatture passive. Esempio, il 15 aprile paghi l'IVA per i primi 3 mesi dell'anno:

Hai emesso fatture per 10.000 euro → + iva 2200 euro

Hai ricevuto fatture per 1000 euro → + iva 220 euro

Devi pagare allo Stato 1980 euro, che è la differenza tra l'IVA attiva (2200 euro) e l'IVA passiva (220 euro). Questi versamenti sono dovuti a prescindere dal fatto che tu abbia incassato (o pagato) le fatture.

Tasse sul Reddito dell'Impresa (IRES E IRAP):

²³ Pressione Fiscale: l'ammontare di tasse che pagate tu o la tua azienda.

intorno a giugno si pagano le tasse su tutto l'anno precedente e un acconto sulle tasse dell'anno in corso. Ipotizziamo che sia il 30/6/2024 e tu abbia fatto con la tua SRL un utile di 100.000 euro nel 2023. Il 30/6/2024 pagherai 30.000 euro di IRES + l'acconto (il rateo di 30.000 euro calcolato su sei mesi), cioè altri 15.000 euro. Lo Stato infatti immagina che tu nel 2024 abbia fatto lo stesso utile che l'anno precedente.

A fine novembre si paga poi un altro acconto (il rateo per gli altri 4 mesi) sull'anno in corso.

Se l'anno in corso stesse andando molto (cioè peggio dell'anno scorso) puoi richiedere al commercialista di ridurre questi acconti.

Tasse sul Reddito della Persona (IRPEF):

intorno a giugno si pagano le tasse su tutto l'anno precedente e un acconto sulle tasse dell'anno in corso. Ipotizziamo che sia il 30/6/2024 e tu nel 2023 abbia avuto un reddito personale di 50.000 euro. Il 30/6/2024 pagherai 15.320 di IRPEF+ l'acconto (il rateo di 15.320 euro calcolato su sei mesi), cioè altri 7.660 euro. Lo Stato infatti immagina che tu nel 2024 abbia fatto lo stesso utile che l'anno precedente.

A fine novembre si paga poi un altro acconto (il rateo per gli altri 4 mesi) sull'anno in corso.

Anche in questo caso, se l'anno in corso stesse andando molto (cioè peggio dell'anno scorso) puoi richiedere al commercialista di ridurre questi acconti.

Contributi INPS tuoi come professionista o imprenditore:

Il 30 giugno dell'anno successivo devi pagare quelli relativi all'anno precedente.

Contributi INPS e Ritenute fiscali (le Tasse) dei tuoi collaboratori:

Il 15 del mese successivo.

Nonostante composta di numerose scadenze e sigle diverse, la gestione delle tasse diventa molto ma molto più semplice se tu come imprenditore o imprenditrice segui questi semplici consigli:

- a. I soldi dell'IVA non sono tuoi. Non spenderli mai.
- b. I soldi dei contributi e delle trattenute fiscali che operi sui tuoi collaboratori sono dello Stato, anche se non dovuti immediatamente. Trattali come una spesa già fatta ed accantionali.
- c. Ipotizza che circa il 40% di quello che guadagni, di quello, cioè, che ti rimane come utile ogni fine mese, dovrai pagarlo di tasse allo Stato. Accantionalo e non spenderlo.

BILANCIO O DENUNCIA DEI REDDITI

Intorno a inizio aprile il commercialista ti invierà una lettera chiedendoti tutta una serie di documenti che gli sono necessari per preparare la denuncia dei redditi o il bilancio della società.

Il Bilancio è un documento ufficiale, cioè che ha valore legale, che mostra l'andamento della tua azienda nel corso dell'anno precedente, quanti utili (o perdite) ha avuto, il fatturato, le disponibilità liquide,

eventuali riserve che possiede, ecc. Il Bilancio viene inviato all'Ufficio delle Entrate e, sulla base di quello, si stabiliscono anche le imposte che la società dovrà pagare.

Il Bilancio viene consultato anche dalle banche per determinare se la tua società merita di avere credito (cioè ti prestano soldi) oppure no. Se il bilancio (o la tua denuncia dei redditi personali) mostrano utili scarsi o assenti, le banche di solito non ti prestano del denaro.

Se non possiedi una società di capitali (srl o spa) il commercialista ti aiuterà a preparare e presentare la tua denuncia dei redditi personali e le tue imposte verranno calcolate sulla base di quella.

Se possiedi una srl ma hai anche avuto dei redditi personali, oltre al bilancio della società dovrai presentare la tua denuncia dei redditi personali.

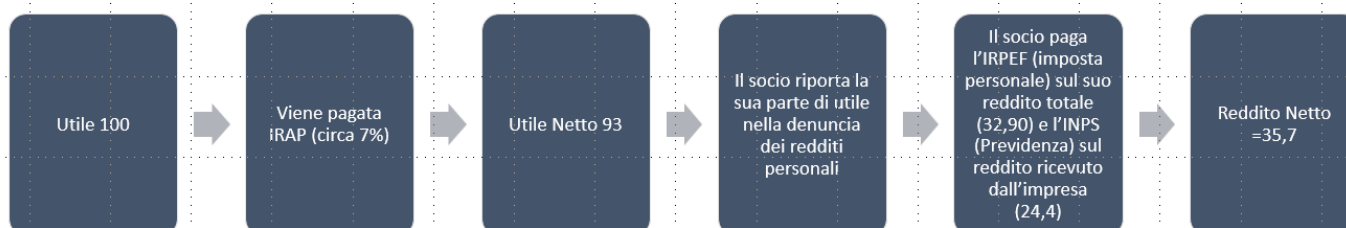
TASSAZIONE DI UNA SRL RISPETTO A UNA SNC, SAS O DITTA INDIVIDUALE

I differenti tipi di società vengono sottoposti alle tasse in modo diverso. Anche se non precisi al centesimo (in quanto regioni diverse potrebbe applicare alcune piccole tasse aggiuntive), i modelli riportati qui di seguito ti danno una buona idea di come funzionano le cose:

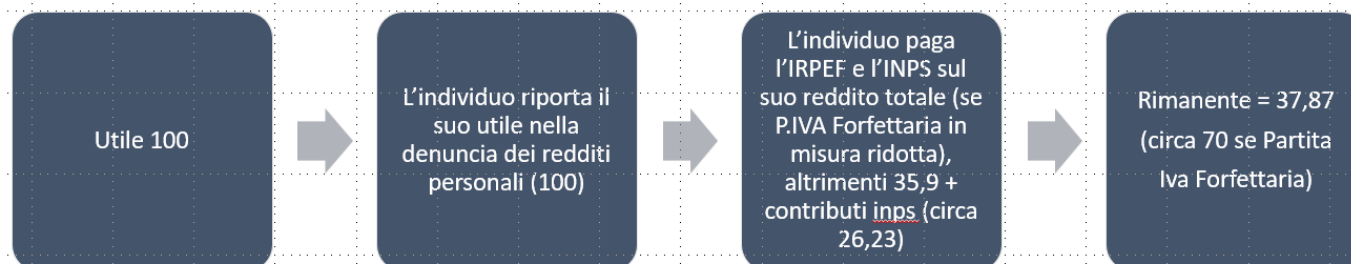
Tassazione di una SRL



Tassazione di SAS o SNC



Tassazione di Partita IVA Ditta Individuale



Fermo restando che la forma operativa migliore dal punto di vista fiscale per una start-up sarebbe la Partita Iva Forfettaria e che, non appena l'azienda si strutturi, si dovrebbe passare alla SRL, sappi che esistono sistemi di ottimizzazione fiscale, completamente legali, che possono essere applicati sia alle SNC che alle SAS. Per ragioni di semplicità e chiarezza però riteniamo che non sia opportuno affrontarli in questo momento.

SCEGLIERE IL COMMERCIALISTA

Scegliere il giusto commercialista per la tua impresa, è di grande importanza.

Il commercialista sbagliato, infatti, potrebbe farti scegliere una forma societaria che a) diventa molto costosa sotto il piano delle tasse dovute, b) potrebbe esporre te o la tua famiglia a rischi personali di vedere le tue proprietà, o quelle dei tuoi famigliari, pignorate.

Egli potrebbe inoltre gestirti pigramente, cioè, limitarsi a dirti quante imposte dovresti pagare senza costruire con te un percorso per la crescita e per il successo della tua impresa.

Potrebbe lasciarti commettere errori fondamentali sotto il piano della contrattualistica, o dell'inserimento di eventuali collaboratori, esponendoti a cause legali che potrebbero anche essere molto costose.

Potrebbe anche essere superficiale o troppo sottomesso nei confronti dell'Agenzia delle Entrate esponendoti a gravi rischi o a pesanti sanzioni, oppure non aiutandoti a non farti pagare quello che non dovresti.

Quando cerchi un commercialista per la tua azienda, anche se hai pochi soldi, non è una buona idea risparmiare. È buona idea, invece, cercare di avere un commercialista davvero in gamba. Vale tanto oro quanto pesa.

Per trovare un buon commercialista chiedi delle referenze a imprenditori o imprenditrici che sai che gestiscono aziende che guadagnano bene. Fai inoltre attenzione al fatto che la persona che scegli sia alta di tono emotivo (cioè non triste, rabbiosa, negativa, collerica o abbattuta ma allegra e positiva). Fai

anche attenzione alle persone trasandate, o che lavorano in locali davvero disordinati (se sono trasandati loro, tratteranno allo stesso modo le tue carte e le tue necessità) e ai professionisti che non sembrano avere mai tempo di rispondere alle tue mail o chiamate (chi ha problemi con la comunicazione di solito non è un bravo professionista).

COSTI DEL COMMERCIALISTA

Il prezzo di un commercialista tende a variare. Alcuni professionisti hanno anche tariffe agevolate per le start-up e per le nuove imprese, ma fai attenzione: se paghi poco, di solito otterrai anche poco. Questo non vuol dire necessariamente che se paghi tanto otterrai tanto. Fai sempre attenzione ai quattro punti indicati sopra per la selezione del commercialista (1. referenze, 2. alto di tono, 3. ordinato e curato abbastanza bene, 4. risponde rapidamente ai tuoi messaggi o solleciti).

Detto questo immagina che, se sei una ditta individuale con poche fatture emesse (3 o 4 al mese) dovrai aspettarti di pagare circa 250-300 euro al mese. Mentre, se sei una nuova impresa, intorno ai 500. Una SRL pagherà tra i 700 e i 1000 euro al mese.

Un buon commercialista ti aiuterà a risparmiare un sacco di soldi e vale tutto il denaro che gli paghi. Un pessimo commercialista non ti costerà solo i pochi soldi che gli paghi ma anche sanzioni e multe dall'Ufficio delle Entrate e, sicuramente, un carico fiscale molto più elevato (cioè finirai per pagare molte più tasse di quelle che devi).

RAPPORTO CON IL COMMERCIALISTA

Fermo restando che dovrebbe esserci sempre quando hai una domanda o un'incertezza, dovresti incontrarti di persona con il tuo commercialista tra le due e le quattro volte l'anno.

Sicuramente durante il mese di ottobre dove discuterai dell'andamento della tua attività nei primi nove mesi dell'anno. Durante quest'incontro stabilirete anche eventuali azioni correttive da fare per sistemare cose che potrebbero portarti a molte più tasse a giugno dell'anno successivo (per esempio: nei primi nove mesi dell'anno la tua ditta mostra un utile molto molto elevato. Facendo degli acquisti o delle spese negli ultimi tre mesi prima della chiusura annuale, potresti "abbattere" – cioè ridurre l'utile e quindi pagare meno tasse a giugno dell'anno successivo. Durante quest'incontro lui potrà anche darti un'idea abbastanza buona di quante tasse dovrai versare, sia come azienda che come persona fisica, al momento del bilancio o della denuncia dei redditi. Questo ti darà controllo di quanti soldi ti serviranno.

Vi incontrerete poi intorno a maggio – al momento della presentazione dei bilanci o della denuncia dei redditi personali – per confermare che sia tutto a posto, per vedere eventuali detrazioni da poter fare a livello personale²⁴ e per chiudere ufficialmente il bilancio e la denuncia dei redditi. Durante questo incontro il commercialista ti dirà quanto devi pagare effettivamente di tasse (che sarà molto vicino all'approssimazione che avevate fatto assieme a ottobre dell'anno precedente) e quanto pagherai, a fine novembre, come acconto sull'anno in corso.

Fermo restando che questi sono i due incontri più importanti, alcuni commercialisti incontrano i loro clienti una volta a trimestre.

²⁴ Vedi più avanti nel manuale. Esistono spese personali, come per esempio le assicurazioni e le spese mediche, che puoi usare per ridurre l'IRPEF che devi pagare.

Un commercialista che non sia propositivo nell'organizzare con te almeno i due incontri di cui sopra ha già troppi clienti che non riesce a delegare (e quindi ti seguirà poco) o non è proprio un buon professionista.

RATEIZZARE LE IMPOSTE

Al momento del pagamento delle tasse, o al momento dei pagamenti degli altri F24 (relativi all'IVA, ai contributi dei tuoi collaboratori, ecc), sappi che il tuo commercialista potrebbe chiederti "se vuoi rateizzare il pagamento delle imposte", vale a dire se vuoi pagarle a rate corrispondendo allo Stato un piccolo interesse.

Nonostante questa sia un'agevolazione che potresti utilizzare in momenti di forte crisi, sappi che rateizzare le imposte, dal punto di vista del sottoscritto, è UNA PESSIMA IDEA!!! Infatti i soldi delle imposte dovresti averli sempre nei conti correnti (l'IVA l'hai incassata dai clienti e le tasse le paghi sull'utile, cioè su ciò che hai effettivamente guadagnato). Se non ce li hai per pagare gli F24 significa una cosa sola: CHE LA TUA GESTIONE E' SUPERFICIALE E CHE HAI DEI BUCHI DA QUALCHE PARTE DOVE PERDI (O NON INCASSI) DEI SOLDI! Se rateizzi le imposte, invece che cercare di capire qual è il problema, coprirà la difficoltà e finirai per renderla ancora più grande.

Ricordatelo bene: SE TI TROVI A DOVER RATEIZZARE LE IMPOSTE PERCHÉ NON HAI SOLDI, C'È UN PROBLEMA SOTTO PIÙ GRANDE CHE DEVI IDENTIFICARE E RISOLVERE!!!!

IL BOLLETTINO DELLA CAMERA DI COMMERCIO

Ogni anno la Camera di Commercio della tua provincia (una sorta di registro di tutte le imprese del territorio) ti manda un bollettino da pagare o per posta o sulla PEC per la tassa annuale. Penso che vari da regione a regione e, a seconda delle dimensioni della società. Si aggira intorno ai 200 euro per una piccola impresa.

Questa è una tassa che devi pagare ogni anno e, se non pagata, dopo pochi mesi ti arriva raddoppiata.

COME FARE UNA FATTURA

Ogni volta che incassi dei soldi per la tua azienda dovrai emettere una fattura o fare uno scontrino fiscale.

Per fare uno scontrino fiscale dovrai avere un registratore di cassa (chiedi al tuo commercialista come fare ad averne uno), per emettere una fattura dovrai avere un programma per la fatturazione elettronica.

La “fatturazione elettronica” richiede che una copia di tutte le fatture che vengono emesse vada di default all’Ufficio delle Entrate e al cliente che sta effettuando il pagamento o l’acquisto. Per emettere una fattura dovrai quindi avere un software apposito che ti permetterà di eseguire l’operazione e che poi terrà un archivio di tutte le fatture che hai emesso. Il tuo commercialista potrà indicarti qual è un software semplice ed economico che puoi iniziare ad utilizzare.

Se non emetti le fatture nessun cliente ti pagherà, quindi come puoi immaginare si tratta di una cosa abbastanza importante

Per emettere una fattura ti serviranno queste informazioni:

La ragione sociale del cliente (l’esatto nome con cui è registrata la sua azienda, per esempio Paolo Ruggeri Srl). Se il cliente è un privato non in possesso di Partita IVA, basta il suo nome.

L’esatto indirizzo del cliente.

Il numero di Partita IVA del cliente (o il Codice Fiscale, se si tratta di un privato).

Il codice univoco (un codice particolare assegnato ad ogni azienda che serve per la fatturazione elettronica).

Ti auguriamo di emettere tante tante fatture!!!!

QUALI SONO LE SPESE CHE PUOI SCARICARE E QUALI DOCUMENTI TI SERVIRANNO PER FARLO

Se hai letto tutto quanto descritto fino ad ora avrai capito che ogni imprenditore può dedurre dal reddito dell'impresa tutti i costi che ha sostenuto nel corso dell'anno. Per farlo dovrai conservare e consegnare al tuo commercialista ogni mese le ricevute e fatture che devi farti fornire ogni volta che acquisti qualcosa.

Ogni volta che effettui un acquisto, quindi, dovrai richiedere la fattura fornendo a chi ti sta vendendo la tua Ragione Sociale (termine tecnico per indicare l'esatto nome della tua azienda), l'indirizzo dell'azienda, il numero di Partita Iva e il Codice Univoco (questo è un codice ulteriore che serve per la fatturazione elettronica che ti viene fornito quando apri l'azienda).

Visto che ormai tutte le aziende in Italia adottano la fatturazione elettronica sappi che, quando il fornitore emette la fattura, questa in automatico va nel tuo "cassetto fiscale"²⁵ e quindi il tuo commercialista potrà vederla per fare il conto dell'IVA che devi pagare e per cominciare a costruire il bilancio. Devi anche sapere, però, che ci sono alcune spese che si deducono che non emettono fattura elettronica ed è importante che tu richieda questi documenti e li tenga per poi fornirli al tuo commercialista alla fine di ogni mese. Ecco alcune informazioni per fare bene questa operazione:

- a) Innanzi tutto sappi che gli scontrini fiscali, o le semplici ricevute, non sono deducibili. Quindi, se vai al ristorante, o in albergo, e ti fai fare uno scontrino o una ricevuta, questa non potrà essere poi dedotta dal tuo reddito. Quindi: richiedi sempre una fattura!
- b) I pagamenti che fai per le assicurazioni non richiedono che venga emessa fattura. Devi quindi conservare una copia del contratto che ti fornisce l'assicuratore e, alla fine del mese, fornirlo al commercialista.
- c) Le fatture che ricevi dall'estero non sono elettroniche e quindi dovrai conservarle cartacee e consegnarle al professionista.
- d) Gli estratti conto che ti vengono forniti quando acquisti buoni regalo da consegnare ai clienti sono anch'essi di solito deducibili ma non emettono fatturazione elettronica.
- e) Le spese bancarie così come gli interessi che paghi non emettono fattura e quindi dovrai consegnare ogni trimestre al tuo commercialista una copia dell'estratto conto bancario.

In generale assicurati di avere una fattura per ogni spesa che effettui e controlla sempre con il tuo commercialista che documento serve per rendere deducibile quella spesa.

Quando fai l'incontro di ottobre ricontrolla che il tuo commercialista abbia ricevuto tutte le fatture per le spese più grosse (a volte vanno perdute nell'etere della fatturazione elettronica), soprattutto se ti sembra che gli utili siano troppo alti.

SPESE INDEDUCIBILI O DEDUCIBILI SOLO IN PARTE

Fermo restando che tutte le spese che effettui per conto della tua attività sono deducibili, devi sapere che ci sono delle spese che non sono deducibili per niente e alcune che sono deducibili solo in parte.

Nell'insieme delle spese indeducibili figurano, ovviamente, tutte quelle spese che fai, anche usando la carta di credito aziendale, ma che hanno in realtà uno scopo personale. Per esempio: comprare un abito nuovo, tagliare i capelli, la festa di compleanno di tuo figlio, i regali per il tuo coniuge, ecc, ecc.

²⁵ Cassetto Fiscale: un luogo virtuale nel cloud dell'Ufficio delle Entrate dove vanno tutte le fatture che ricevi, i tuoi pagamenti delle imposte, ecc.

Alcune spese, invece, sono deducibili solo in parte. Ricadono tra queste tutte le spese relative all'auto aziendale (leasing²⁶, noleggio o rate del finanziamento, carburante, pedaggi, parcheggi, pneumatici, assicurazione). Queste, di solito, si deducono solo al 20% e quindi piuttosto che intestare la proprietà dell'autovettura all'azienda, intestarsela come persona fisica e poi fare alla propria azienda il rimborso chilometrico mensile (operazione questa che, però, non è possibile per le ditte individuali).

Il tuo commercialista ti può indicare quali sono altre spese deducibili solo in parte.

Il consiglio che posso darti è quello di costruirti una cassetta a casa dove metti tutte le ricevute del mese e le fatture che ricevi, di modo che a fine mese tu non debba diventare matto/a a trovare i documenti che devi portare al commercialista.

Non appena la tua azienda inizia strutturarsi inserisci un impiegato amministrativo che tenga dietro a queste cose o, se siete in più soci, delega la persona più ordinata del team a seguire questa attività.

²⁶ Leasing: Contratto di affitto, con possibilità di riscatto (=acquisto) del bene affittato sulla base di una cifra stabilita al momento della stipula del contratto. Il leasing viene utilizzato dalle aziende per acquistare immobili, veicoli, impianti, macchinari o attrezzature industriali di particolari dimensioni.

SPESE CHE PUOI DEDURRE DALLA DICHIARAZIONE DEI REDDITI PERSONALI

Abbiamo parlato dell'azienda ma devi sapere che tu come imprenditore o imprenditrice pagherai ogni anno anche delle tasse a livello personale, facendo assieme al tuo commercialista la dichiarazione dei redditi.

Devi sapere che ci sono delle spese personali che puoi dedurre dalla dichiarazione dei redditi se conservi e consegni ogni anno al professionista tutti gli scontrini, fatture o ricevute per tali spese sostenute.

Di nuovo: quello che ti consiglio di fare è di comprarti una cassetta che chiamerai "Cose Fiscali" dove archiverai, man mano che li ricevi, tutti i documenti relativi.

Quando sarà il momento di preparare la tua denuncia dei redditi il tuo commercialista ti ricorderà di fornirti tutti i documenti relativi a certe spese. Ti elenco qui di seguito i più importanti, così che tu possa cominciare già ora ad archiviare le relative ricevute:

- a. Tutte le spese per interessi relativi al mutuo per la prima casa.
- b. Tutte le spese mediche, tue e di eventuali familiari a carico²⁷. Includono le spese per farmaci sostenute in farmacia. Nota bene che mi sembra che queste, per essere deducibili, devono essere pagate con mezzi elettronici (carta di credito) e devi farti fare uno "scontrino parlante" dalla farmacia (uno scontrino che riporti il tuo codice fiscale).
- c. Tutte le spese che hai sostenuto per assicurazioni infortuni o assicurazioni vita.
- d. Tutti i pagamenti che hai sostenuto per la previdenza integrativa.
- e. Quasi tutte le spese veterinarie se hai degli animali domestici.
- f. Spese per familiari a carico non autosufficienti.
- g. Alcune delle spese sostenute per la scuola dei tuoi figli o per la loro iscrizione ad associazioni sportive.
- h. Alcune delle donazioni fatte ad associazioni senza fini di lucro.
- i. Altre spese sostenute come parte di programmi di incentivazione fiscale fatti dai Governi nel corso del tempo (per esempio: bonus affitto, bonus mobili, super bonus, ecc, ecc). Il tuo commercialista ti indicherà quali sono.

Archiviare tutti questi documenti, per poi fornirli al commercialista, ti richiederà poco tempo ma ti farà risparmiare un sacco di soldi.

²⁷ Un "familiare a carico" è un familiare che non lavora, come per esempio un figlio, e la cui dichiarazione dei redditi viene unita alla tua. Tutte le sue spese sono deducibili, quindi, dalla tua dichiarazione.

PARTE 2

Avviare un'azienda

IL COMANDAMENTO NUMERO UNO PER UN IMPRENDITORE: GENERA CASH FLOW

Il cash flow è il flusso di cassa, vale a dire i pagamenti che incassi.

Il comandamento numero uno per un imprenditore che avvii una sua azienda è quello di generare cash flow. Genera flusso di cassa. Vendi. Prova DAVVERO a incassare del denaro.

Nel mentre fai tutte le cose che descriveremo qui di seguito.

DIECI ERRORI FATALI NELL'AVVIARE LA TUA START-UP

Ecco alcune informazioni che ti aiuteranno a capire le azioni che devi mettere in campo per aprire una nuova azienda.

La maggior parte delle start-up chiudono dopo poco tempo a causa di errori basilari di impostazione. Gli errori possono essere tanti, qui analizzeremo solo i 10 più importanti:

Primo Errore: passare troppo tempo a costruire il prodotto "perfetto"

Secondo Errore: Riempirsi di costi che poi non riuscirai a coprire

Terzo Errore: Non comprendere l'effettiva domanda

Quarto Errore: Non capire la Curva di una Start Up

Quinto Errore: Aspettare troppo prima di iniziare a Vendere

Sesto Errore: Sito Internet Magnifico Un Sacco di Soldi Bruciati

Settimo Errore: Non Avere almeno uno dei Soci che è Forte nella Vendita

Ottavo Errore: Non farsi seguire da un bravo Professionista

Nono Errore: fare società con le persone sbagliate

Decimo Errore: non capire che il cliente è il vero BOSS!

PRIMO ERRORE: PASSARE TROPPO TEMPO A COSTRUIRE IL PRODOTTO "PERFETTO"

Il dramma di molte start-up è quello di perdere tanto tempo a costruire il prodotto o servizio perfetto e poi accorgersi che non c'è mercato (o aver finito i soldi).

Sappi che l'idea del prodotto o servizio che hai avuto PRIMA dell'avvio della tua impresa, verrà modificata profondamente dopo che inizi a vendere, o a provare a vendere, ai clienti.

Per questo motivo devi costruire un prototipo RAPIDAMENTE e poi cominciare a provare a vendere IL PRIMA POSSIBILE, altrimenti fallirai.

Lo ripeto: devi provare a fare delle vendite il prima possibile, altrimenti fallirai.

Il prodotto o servizio "perfetto" è qualcosa a cui arriverai dopo che avrai venduto e erogato a diversi clienti. Fai un prototipo accettabile e inizia a promuoverlo e venderlo il prima possibile.

SECONDO ERRORE: RIEMPIRSI DI COSTI CHE POI NON RIUSCIRAI A COPRIRE

La priorità assoluta quando avvii una nuova impresa è INCASSARE SOLDI e non spenderli.

Se quando avvii una impresa ti riempi di costi fissi e ripetitivi, poi affogherai nelle spese.

Quando sei all'inizio costi ricorrenti come: affitto degli uffici, stipendi del personale, rate per i mobili, consulenze legali, rate dell'auto nuova, eccetera, vanno evitati il più possibile.

Di fronte a ogni spesa devi chiederti: questi soldi che sto spendendo mi aiuteranno a fare una vendita nei prossimi due mesi? Se la risposta è "no", di solito (non sempre, però) è meglio soprassedere.

Eccezioni alla regola di cui sopra possono essere i soldi che spendi per costruire il prototipo. Ma fai in fretta: prima ti metti a vendere, prima capirai come devi migliorarlo questo prototipo per far sì che piaccia ai clienti.

TERZO ERRORE: NON COMPRENDERE L'EFFETTIVA DOMANDA

Anche se hai avuto una buona idea, la prima cosa necessaria per aprire una nuova azienda, è aver chiaro che ci sia una richiesta per il tuo prodotto o servizio.

Se ti riempi di costi (o finisci i soldi) per costruire un prodotto o un servizio che poi non vuole nessuno, avrai buttato via molto tempo prezioso e consumato per nulla molta della liquidità disponibile.

Se almeno un paio di tuoi clienti (o potenziali tali) ti hanno chiesto se facevi quella cosa per loro probabilmente esiste una richiesta per quel prodotto o servizio. Se non te lo avesse chiesto nessuno e sei tu che hai deciso di lanciarti in quell'attività di tua sponte, devi provare a fare degli studi prima di buttarti e investire un sacco di soldi.

Puoi creare un sondaggio all'interno di uno o più gruppi Facebook dove sai che sono presenti dei tuoi potenziali clienti e chiedere loro in modo diretto (tramite la funzione sondaggio del social): "Questo prodotto o servizio (descrizione del tuo prodotto o servizio) ti interesserebbe?"

Potresti condurre un sondaggio a potenziali clienti che conosci mandandogli una mail con un Google Moduli o un Survey Monkey cercando di capire da loro quali sono le qualità che cercherebbero in un potenziale prodotto o servizio come il tuo.

Nel fare i sondaggi, però, devi fare anche attenzione che a volte i clienti, all'inizio, non comprendono nuovi prodotti fantastici. A più di un imprenditore è capitato che i loro primi clienti dicessero: "Questa tua idea non funzionerà mai...". Quindi usa i sondaggi con cautela.

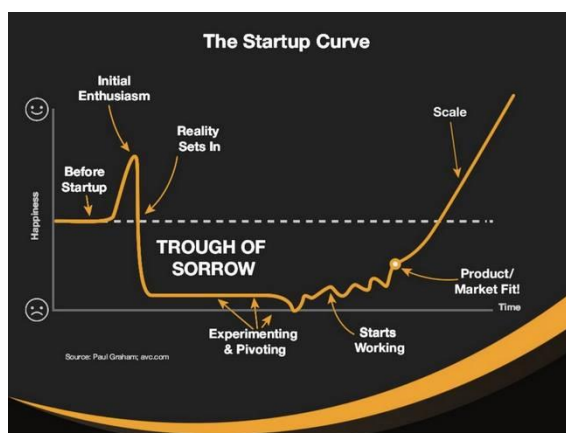
Il miglior sondaggio che puoi fare è **COMINCIARE A VENDERE IL PRIMA POSSIBILE**: è in questo modo, infatti, che, scontrandoti con le richieste del cliente o del mercato, potrai capire:

- che cosa davvero interessa
- per che cosa le persone sono disposte a spendere i loro soldi
- quali sono altre necessità per cui le persone sarebbero disposte a pagare ma di cui tu non ti occupi ancora
- le cose che ai clienti proprio non interessano
- cose che altri fanno GIÀ molto meglio di te e a un prezzo più basso.

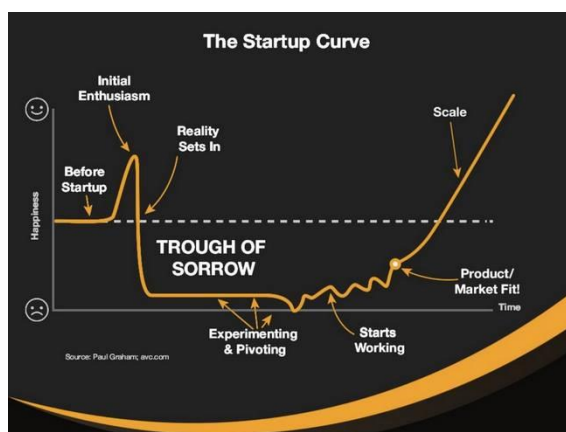
Sappi anche che, dopo i primi contatti con i clienti e le prime vendite, finirai sempre per modificare il tuo prodotto o servizio. Comincia quindi a farlo il prima possibile: mettiti a vendere.

QUARTO ERRORE: NON CAPIRE LA CURVA DI UNA START UP

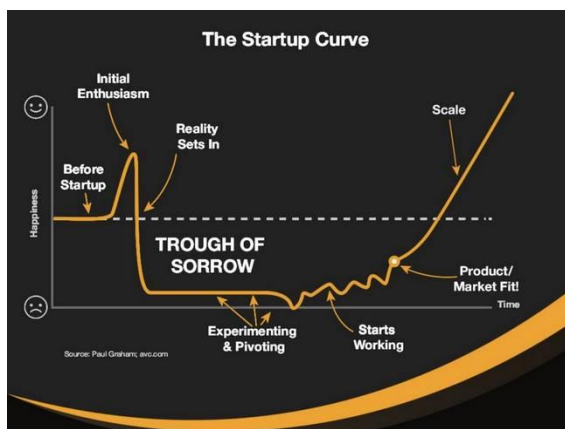
Qualsiasi nuova start-up, o progetto, che avvii seguirà l'andamento descritto in questa immagine:



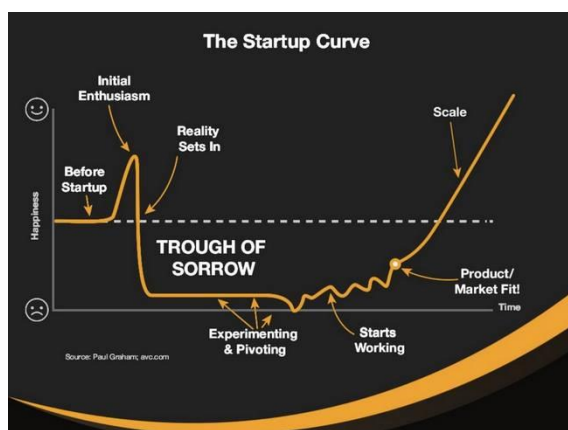
Sulla parte sinistra del grafico riportiamo l'Happiness, cioè la Felicità, del fondatore dell'azienda o del responsabile del progetto. Sulla parte destra riportiamo il Tempo. Prima dello Start-Up c'è un certo livello medio di felicità o entusiasmo. Poi, subito dopo il lancio, in quasi qualsiasi progetto, c'è un grandissimo entusiasmo. Le cose vanno bene, anzi spesso sembrano anche migliori di come ce le aspettavamo.



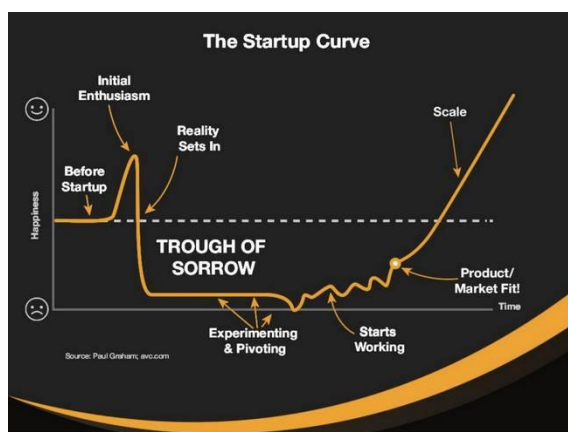
Poi, però, Reality Sets In, cioè ti scontri con una realtà che non avevi preventivato e le cose iniziano ad andare male. Inizia il Canale della Tristezza (Through of Sorrow), che nella mia esperienza dura almeno un paio d'anni. Anzi, in alcuni casi, l'impresa non ne esce proprio.



La realtà che non avevi preventivato è che c'è qualcun altro che sta già facendo quello che volevi fare tu ma meglio, il team dei fondatori non è dei migliori, ai clienti il tuo prodotto o servizio non interessa se fatto in quel modo, ecc, ecc, ecc. Fatto sta che gestire l'azienda diventa dura. Il tono emotivo crolla e si inizia a Experimenting and Pivoting, cioè a sperimentare e a modificare un po' la propria offerta e il proprio approccio.



Le cose però funzionano, poi non funzionano, poi addirittura vanno malissimo. Iniziano poi a funzionare (Starts Working) e, dopo un po' di tempo, si trova il Product/Market Fit cioè il modo corretto di posizionare, di costruire o di vendere, il determinato prodotto o servizio e le cose partono davvero.



A quel punto puoi espandere l'azienda ("Scale") e le cose decollano.

Non importa quanto figa ti sembra l'idea che hai avuto, o se fuori dalla porta hai la fila dei clienti con i soldi in mano che vorrebbero comprare, devi sempre mettere in conto che la tua idea dovrà passare dal Canale della Tristezza.

Per gestire più efficacemente questo passaggio:

- Pianifica in modo da non finire i soldi subito dopo il lancio
- Non perdere troppissimo tempo a costruire il prototipo "perfetto"
- Comincia a vendere il prima possibile
- Non farti sorprendere dai momenti duri: sappi che arriveranno, ma tu sarai forte.

QUINTO ERRORE: ASPETTARE TROPPO PRIMA DI INIZIARE A VENDERE

Non appena hai un prototipo funzionante, o che potrebbe essere portato a funzionare, tu, o uno dei tuoi soci, dovete dedicarvi con forza a provare a fare delle vendite.

Prepara un listino prezzi o, se vendi dei servizi, una brochure descrittiva di quello che fanno i tuoi prodotti o servizi e di quanto costano.

Fai una lista di tutti i potenziali clienti che conosci o che ti vengono in mente.

Trova altri nomi da biglietti da visita che hai archiviato, da vecchi archivi, dai social, e manda loro una mail o un messaggio che accenni al valore che potresti portargli e digli che li contatterai per incontrarli.

Incontrane il più possibile e prova a vendere.

Se non avessi alcun contatto comincia a fare della promozione sui social o su Google.

Durante le trattative potresti anche decidere di fare un po' di modifiche al prodotto o servizio se la cosa ti è utile per concludere delle vendite.

Metti in campo delle azioni di marketing per promuovere la tua attività e quello che fate:

- Sito internet (in questa fase è solo un luogo che le persone usano per capire che la tua è una vera impresa. All'inizio il sito web non vende NIENTE. Tienilo più basico possibile)
- Post e articoli regolari sui tuoi social e su quelli dei tuoi soci
- Sponsorizzate sui social o Ads su Google
- Mail personali a tuoi vecchi clienti e contatti
- Volantini
- Eventi low cost
- Più rumore fai meglio è ma ricordati che se fai solo promozione e non visiti nessuno, venderai zero.

Se puoi assumi o, ancora meglio coinvolgi come socio, qualcuno che può farti fare molte vendite.

SESTO ERRORE: SITO INTERNET MAGNIFICO, UN SACCO DI SOLDI BRUCIATI

Brucciare un sacco di liquidità per costruire un sito internet fantastico sin dall'inizio è un errore che dovresti evitare a meno che tu non sia proprio nel business dell'e-commerce (ma anche in quest'ultimo caso dovresti fare attenzione in quanto un sito bellissimo non è necessariamente un sito che vende).

Un sito vale nella misura in cui è visitato da potenziali clienti e quindi: o sei un mago nella SEO²⁸, o hai un sacco di soldi da spendere su Google Ads, altrimenti il tuo fantastico sito per mesi non verrà visitato da nessuno.

Meglio costruire un sito basic e una bellissima landing page e poi investire il resto per avere dei veri contatti o dei lead.

SETTIMO ERRORE: NON AVERE ALMENO UNO DEI SOCI CHE È FORTE NELLA VENDITA

Una buona parte del successo dell'azienda dipenderà dalla sua capacità di vendita.

Se tu, o uno dei soci, non siete forti nel marketing o nelle vendite, è opportuno che tu corra ai ripari coinvolgendo un altro fondatore o formandoti tu.

Se non hai nessuno forte nelle vendite alla cima dell'azienda sarai sempre alla mercé del mercato o dei tuoi venditori.

Anche un prodotto fantastico non si venderà da sé: avrai bisogno della distribuzione (qualcuno che si occupi di vendita).

OTTAVO ERRORE: NON FARSI SEGUIRE DA UN BRAVO PROFESSIONISTA

Il Professionista dell'azienda è il commercialista o, a volte, il legale. Il commercialista ti aiuterà a impostare correttamente la tua società e a pagare il giusto livello di tasse.

Se non ti affidi a un bravo commercialista è quasi certo tu finirai per pagare molte più tasse di quelle che sarebbero legalmente dovute.

Questo è dovuto alla complessità del sistema fiscale italiano e alla pigrizia di alcuni professionisti.

Il commercialista ti aiuterà anche nello stabilire come inquadrare, in base alla Legge, le prime persone che assumerai.

Il legale potrebbe esserti utile per pareri un po' più tecnici come la stesura di alcuni contratti o la protezione del tuo marchio o del tuo know how. Non appena cominci a incassare un po' di soldi potresti negoziare un contratto, inizialmente da poche centinaia di euro al mese, con un legale esperto d'impresa che ti segua nella tua start-up.

Noi consigliamo di affidarsi a Commercialisti o a Legali affiliati al network di Partner d'Impresa www.partnerdimpresa.it in quanto praticano lo scambio in abbondanza (=dare al cliente di più di quello che si aspetta).

NONO ERRORE: FARE SOCIETÀ CON LE PERSONE SBAGLIATE

Una delle regole più importanti del business è PRIMA CHI E POI CHE COSA!

²⁸ SEO: Search Engine Optimization: l'azione di ottimizzare il modo in cui sono costruiti i siti web, o i testi in essi contenuti, al fine di far sì che emergano alla cima dei risultati dei motori di ricerca.

Il valore di un'idea imprenditoriale (la tua) è direttamente proporzionale alla qualità delle persone che l'hanno sposata: se fai società con persone demotivate, critiche, rigide, o che non hanno un certo entusiasmo, anche se competenti, alla lunga potrebbero convincerti che la tua idea non funzionerà.

Se fai società con persone piene di energia positiva, con ottimi rapporti interpersonali, che si accendono facilmente, e che sanno vendere è molto più facile che la tua idea si affermi sul mercato.

I disaccordi al vertice sono una delle prime ragioni per cui un'azienda smette di funzionare e poi si blocca.

Tu e il tuo socio, o il tuo potenziale socio, condividete gli stessi valori? sì no

Uno di voi due possiede buone capacità commerciali? sì no

Se hai scelto un socio finanziatore, questa persona si limita a mettere i soldi o ti darà anche una mano nella gestione dell'attività? sì no

Tu e il tuo socio andate d'accordo e siete spesso sulla stessa lunghezza d'onda riguardo alle cose da fare? sì no

Il tuo socio è una persona che ha un comportamento cristallino sotto il piano etico? sì no

Se una o più delle domande di cui sopra avessero una risposta negativa, dovresti cercare di approfondire la questione PRIMA di costituire la società! E se non sai come fare chiedi aiuto a un buon consulente.

DECIMO ERRORE: NON CAPIRE CHE IL CLIENTE È IL VERO BOSS!

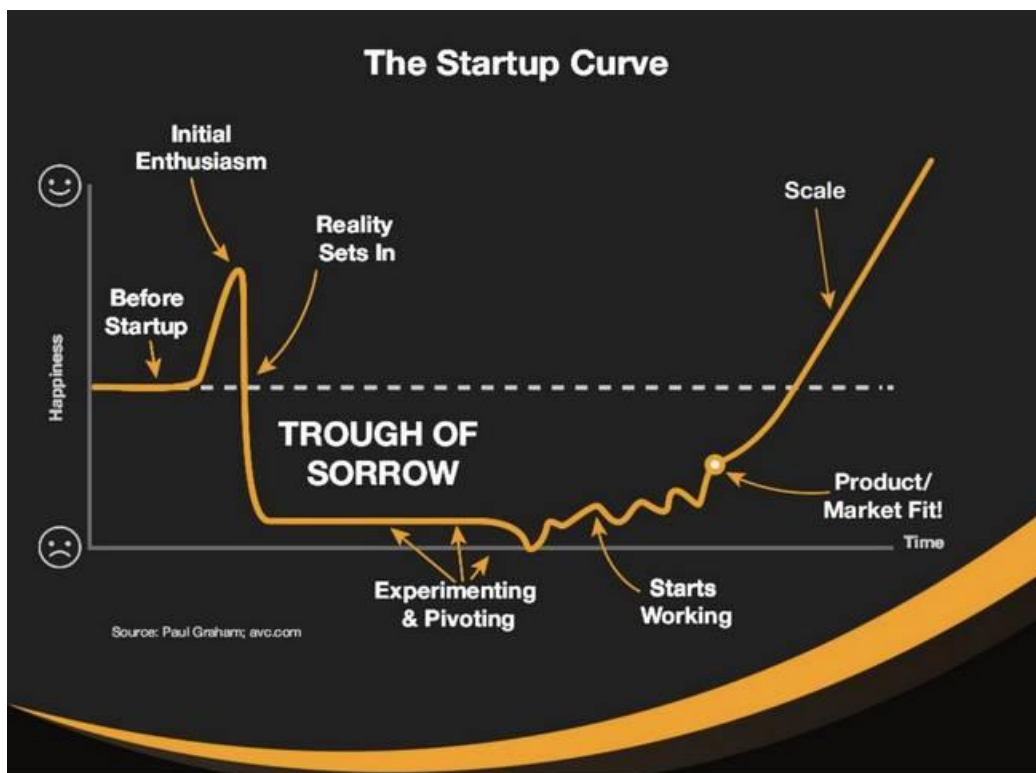
Un'azienda non esiste solo per far diventare ricchi i suoi fondatori o soddisfare il loro ego.

Esiste PRINCIPALMENTE per risolvere i problemi o le difficoltà dei clienti. Oppure per far vivere loro delle BELLE esperienze. Oppure per creare valore per chi si serve dei suoi prodotti o servizi. Se fai bene questa cosa poi potrai aspettarti anche di guadagnare tanto denaro.

La tua ricchezza comincia con un cliente che aiuti a realizzare i suoi sogni. La tua povertà comincia con un cliente che smette di chiamarti.

Qualsiasi cosa tu faccia, cerca di non perdere mai dei clienti.

LA CURVA DI UNA START-UP



Qualsiasi nuova impresa o progetto tu decida di avviare devi sapere che passerà attraverso la sequenza descritta nell'immagine riportata qui sopra.

Sulla parte sinistra del grafico riportiamo l'Happiness, cioè la Felicità, del fondatore dell'azienda o del responsabile del progetto. Sulla parte destra riportiamo il Tempo.

Prima dello Start Up c'è un livello medio di felicità o entusiasmo. Poi, subito dopo il lancio, quasi in qualsiasi progetto, c'è un grandissimo entusiasmo. Le cose vanno bene, anzi spesso sembrano anche migliori di come ce le aspettavamo...

Poi, però, Reality Set In, cioè ti scontri con una realtà che non avevi preventivato e le cose iniziano ad andare male. Inizia il Canale della Tristezza ("Trough of Sorrow") che, nella mia esperienza, dura almeno un paio d'anni. Anzi, in alcuni casi, l'impresa non ne esce proprio.

La realtà che non avevi preventivato è che c'è qualcun altro che sta già facendo quello che volevi fare tu ma meglio, il team dei fondatori non è dei migliori, ai clienti il tuo prodotto o servizio non interessa se fatto in quel modo, ecc, ecc, ecc. Fatto sta che gestire l'azienda diventa dura. Il tono emotivo crolla e si inizia a Experimenting and Pivoting, cioè a sperimentare e a modificare un po' la propria offerta e il proprio approccio. Le cose sembrano funzionare, poi non funzionano, poi addirittura vanno malissimo. Iniziano poi a funzionare (Starts Working) e, dopo un po' di tempo, si trova il Product/Market Fit cioè il modo corretto di posizionare, di costruire o di vendere il prodotto o servizio e le cose partono davvero.

A quel punto si può addirittura "Scale", cioè Scalare il business (= farlo espandere).

Come ti ho già detto, nella mia esperienza il Canale della Tristezza dura più o meno un paio d'anni. Oggi ogni volta che lancio una nuova azienda o un nuovo progetto non penso superficialmente "che la mia idea è una vera figata e che tutto andrà alla grande...". Capisco che, dopo un periodo iniziale di positività ed entusiasmo, le cose inizieranno ad andare male e che io dovrò porci rimedio e mi preparo per farlo.

In questo modo non sottovaluto le difficoltà ma mi premunisco sotto il piano finanziario e, soprattutto, sotto quello emozionale. A quel punto nessuna difficoltà mi spaventa più: so che arriverà e sono preparato ad affrontarla. Se anche un nuovo progetto o un nuovo prodotto dovesse partire subito alla grande, comunque non dormo sonni tranquilli perché so che ci saranno delle difficoltà. Nota bene: io sono una persona decisamente ottimista ma essere ottimisti non significa ignorare la realtà. Significa. Invece, avere fiducia nella propria capacità di affrontarla. Ed è quello che stiamo facendo mettendoti in guardia circa il Canale della Tristezza.

Molti neoimprenditori, invece, lanciano il loro progetto o la loro idea pieni di entusiasmo e quando, come sempre, arriva il Canale della Tristezza sono colti di sorpresa. Il loro tono emotivo crolla. Non si erano preparati e, ben presto, finiscono per essere così demotivati da abbandonare l'idea iniziale. Abbandonano e, dopo alcuni mesi...cominciano un nuovo progetto...

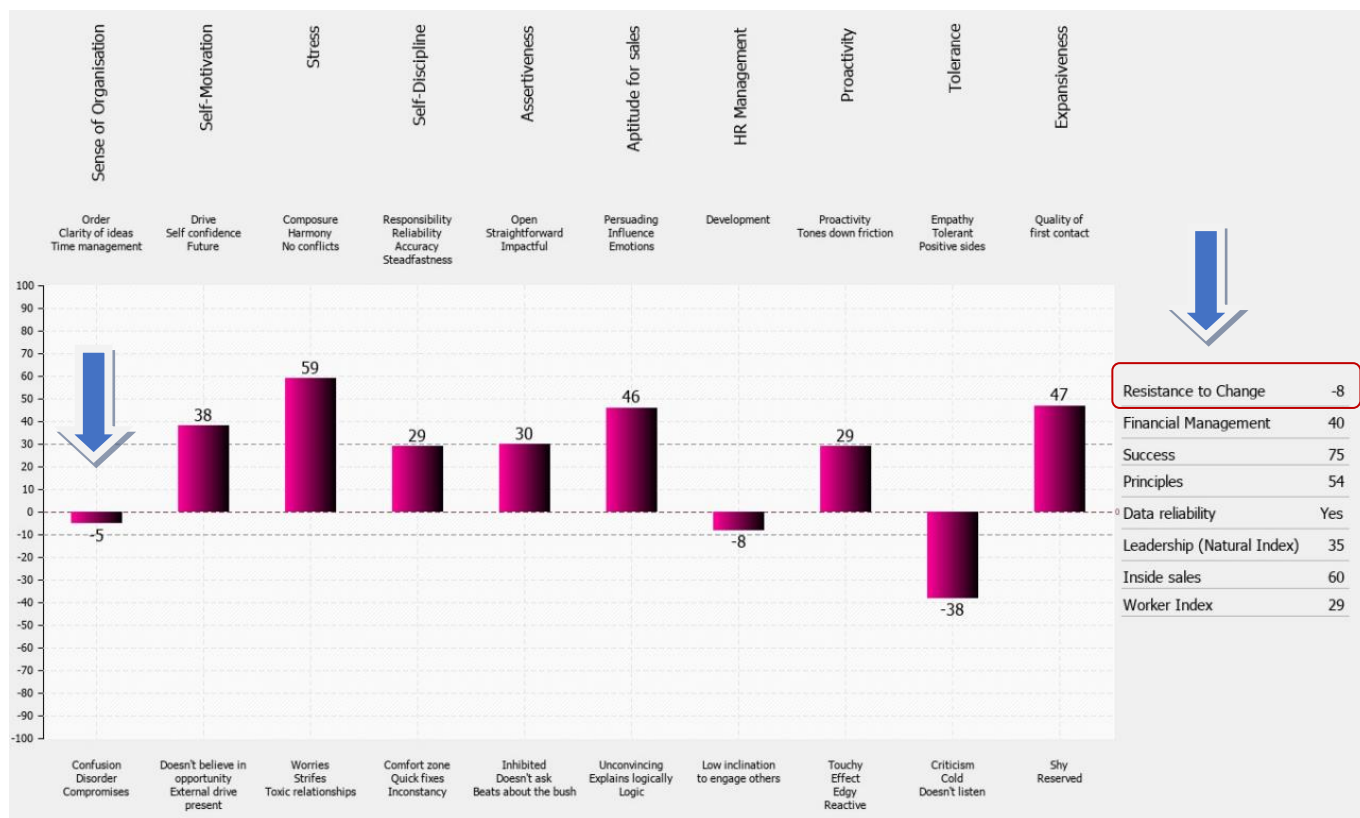
Ma anche questo inizialmente funzionerà per poi, di nuovo, finire anch'esso nel Canale della Tristezza... Questa non è sfortuna ma è come è fatta la vita. Ogni progetto, ogni attività che lanci, per affermarsi dovrà superare una sfida. Ecco, quindi, che questi imprenditori continuano a passare da un progetto all'altro, da un lavoro all'altro, senza mai modificare se stessi o il proprio piano e, ben presto, finiscono per vivere una vita piena di fallimenti e di nulla di fatto.

Sono loro che non sono bravi? Assolutamente no! Semplicemente non si sono preparati ad affrontare le inevitabili difficoltà che ci saranno in ogni nuova attività.

Questa tendenza a iniziare e abbandonare progetti è ancora più marcata se nella tua Analisi I-Profile (un questionario attitudinale che utilizziamo su licenza della Open Source Management) dovesse emergere il comportamento o l'abitudine che noi chiamiamo in gergo "Creativo Dispersivo".

Questa condizione si manifesta quando l'individuo ha entrambe queste condizioni presenti:

- a) Senso Organizzativo inferiore a 30
- b) Resistenza al Cambiamento inferiore a 14



Quando il grafico I-Profile mostra questa situazione, davanti a te hai una persona piuttosto creativa ma altrettanto dispersiva: comincia un progetto e poi, senza averlo portato a termine, le viene in mente un progetto ancora migliore e si lancia in quello, poi viene in mente un progetto ancora migliore, e così via...

Queste persone devono capire che una buona idea è buona solo se viene eseguita fino in fondo e non se la si abbandona per la "prossima buona idea".

Continuando infatti a cominciare cose per poi non completarle, nella loro vita concluderanno poco e, nella gestione aziendale, finiranno per accumulare perdite finanziarie. Infatti, le loro aziende o i loro progetti generalmente non superano mai il Canale della Tristezza. Non appena arrivano le inevitabili difficoltà, loro si innamorano subito "del prossimo grande progetto" o "della prossima grande idea" e nessuna delle loro attività finisce per affermarsi davvero.

Quando avvii una nuova impresa preparati ad affrontare le difficoltà. Impara a persistere e ad adattarti al mercato. E, alla lunga, vincerai anche contro il Canale della Tristezza.

E guadagnerai un sacco di soldi.

SCEGLIERE I TUOI SOCI

Come accennavamo in una delle pagine pocanzi, una delle regole più importanti del business è PRIMA CHI E POI CHE COSA!

Il valore di un'idea imprenditoriale (la tua) è direttamente proporzionale alla qualità delle persone che l'hanno sposata.

Il team dei fondatori è molto importante per il successo della tua impresa. Idealmente dovresti fare società con persone che possano portare un grande valore aggiunto a quello che fai. Nel team dovrebbe esserci almeno una persona esperta di vendita o davvero competente nel marketing: per avviare una nuova impresa l'entusiasmo è importante ma non basta. Serve la capacità di vendere e di fare clienti nuovi. Fai anche attenzione che i fondatori siano persone operative, cioè devono LAVORARE nell'impresa o perlomeno dare un importante contributo.

Quando avvii la società con persone che non saranno operative ma che dovranno offrire solo know how o contatti e relazioni (per esempio: fai società con un imprenditore già strutturato che ti dice che ti farà vendere a tutti i suoi clienti), assicurati che nei vostri accordi ci sia anche una clausola di uscita o di risoluzione nel caso in cui lui/lei non porti quanto promesso (accade almeno una volta su due).

Quando costruisci il team iniziale dovresti essere CARICO/A per la qualità delle persone che hai inserito nella squadra, cioè persone forti e con le quali ti motiva stare. Sai che hai scelto il meglio per il tuo progetto e allora spaccherai.

Fai anche attenzione a fare società con persone demotivate, critiche, rigide o che non hanno un certo entusiasmo, anche se competenti. Alla lunga potrebbero convincerti che la tua idea non funzionerà.

E, infine, tieniti alla larga da tutte le persone con uno scarso livello di etica personale: chi ha uno scarso livello etico verso gli altri, prima o poi si comporterà allo stesso modo con te. Non vuoi fare società con loro.

"OGNI SOCIETÀ DI SUCCESSO HA UNA PREISTORIA" – Peter Thiel

Questa citazione di Peter Thiel (fondatore di PayPal e uno dei primi investitori in Facebook e Google) è molto importante: PRIMA di costituire una società con qualcuno lavoraci assieme per almeno alcuni mesi. In questo modo capirai se avete gli stessi valori, se vi trovate, e se potete lavorare assieme con successo.

All'inizio io non faccio contratti elaborati tra me e i miei potenziali soci. Prendo un foglio di carta e scrivo come divideremo tra noi le azioni della società, i compensi che ci pagheremo (che di solito sono una percentuale di quello che incassiamo) e che cosa ognuno di noi dovrà fare. In questo accordo metto anche che cosa faremo nel caso non dovessimo più andare d'accordo nel futuro (è molto meglio stabilire questa cosa ora che andiamo d'accordo piuttosto che doverla stabilire quando già stiamo litigando), vale a dire chi terrà la società, o come la divideremo, che cosa andrà a chi si ritirerà, ecc.

In seguito, in questa fase di start up, se posso, per fare le prime vendite non costituisco una società elaborata ma uso la partita iva esistente di uno dei soci o apro una partita iva semplice. Se poi le cose funzionano, anche tra di noi, allora costituiamo la società vera e propria.

Opero in questo modo perché, per esperienza in almeno il 50% dei casi le cose poi non funzionano, nel senso che andando avanti scopriamo di non trovarci come persone o che il progetto che avevamo pensato di inseguire in realtà non va bene e andrebbe modificato e, a quel punto, uno dei soci spesso si ritira. Se avessimo già costituito una società le cose diventerebbero più complicate sia per il socio che si ritira che per quello che rimane.

GLI ACCORDI TRA I SOCI

Anche se non stili un contratto vero e proprio è importante che tu stabilisca degli accordi chiari tra i soci all'inizio. Gli accordi che devi stabilire nella fase iniziale, secondo me, sono:

1. La divisione delle azioni tra di voi
2. Cosa farete nel caso i soldi non dovessero bastare e vi troverete a dover finanziare la società. Userete il denaro delle banche? Cosa farete se solo uno dei soci è in grado di mettere il denaro che serve per andare avanti?
3. Come vi pagherete per il vostro lavoro. Suggerisco di stabilire che una percentuale del denaro incassato ogni mese venga divisa tra i soci. Se solo uno dei soci lavora a tempo pieno e gli altri no, come verrà remunerato? Come vi rimborserete eventuali spese (per esempio le spese di viaggio)?
4. Nel caso in cui uno dei soci, o entrambi, non fossero operativi a tempo pieno nella società o nel progetto, che cosa questa persona deve mettere esattamente e che cosa farete nel caso in cui lui/lei non riuscisse a fornire quanto concordato.
5. Che cosa farete nel caso in cui, nel futuro, non andaste d'accordo tra di voi. Io qui creo una exit strategy (una strategia di uscita) di questo tipo:
 - a. Nel caso in cui non andassimo d'accordo prima della presentazione del primo bilancio: chi terrà la società e quanto andrà economicamente al socio che esce (nota bene: anche se la società non è stata ancora costituita).
 - b. Nel caso in cui non andassimo d'accordo dopo la presentazione del primo bilancio: chi terrà la società e quanto pagherà al socio che esce.
 - c. Dal secondo bilancio in poi io metto che chi rimane dovrà pagare a chi esce tre volte il valore degli utili annuali.

Avere un accordo tra di voi, già stabilito, farà sì che in caso di disaccordi le cose possano risolversi più rapidamente e senza lunghe e costose battaglie legali che spesso finiscono comunque per azzerare la maggior parte del valore che è stato creato fino a quel momento.

I SOCI FINANZIATORI

La mia esperienza con i soci finanziatori non è stata delle migliori, nel senso che ogni volta in cui ho trovato delle persone che finanziavano una mia idea, non importa se gli avevo fatto firmare un documento che diceva che era un investimento ad alto rischio e che potevano perdere tutto, ho sempre finito per sentirmi talmente responsabile dei soldi che mi avevano affidato, da non dormire la notte. Quindi cerco di evitare di avere soci finanziatori e provo a guadagnarmi i soldi che mi servono per far partire la società vendendo e incassando soldi dai clienti.

A volte, però, non si potrà fare altrimenti. In quel caso stabilisci accordi chiari su come si gestirà l'azienda e il denaro e su quale sarà il compenso dei soci "lavoratori". Inoltre non accettare promesse di soldi o di business potenziale: al fine di entrare nella società il socio finanziatore deve effettivamente versare il denaro (nel 30-40% dei casi queste promesse non si materializzano).

I disaccordi al vertice sono una delle prime ragioni per cui un'azienda smette di funzionare e poi si blocca. La scelta dei soci, quindi, è una delle attività più importanti per chi desidera avviare una nuova impresa.

SOCIETÀ SENZA SOLDI

Le aziende che ho provato a costruire con tanti soldi sono andate male. Quelle che ho provato a costruire senza soldi di solito sono andate bene.

L'assenza di denaro sembra essere un potente abilitatore per chi apre nuove aziende mentre la presenza di tanto denaro in una start-up nella mia esperienza è causa di morte pressoché certa.

Ovviamente non sempre quanto sopra sarà possibile in una start-up ma il senso di quello che dico è che quello che dovresti volere per la tua start-up non sono i soldi ma l'abilità di VENDERE e di farti pagare.

DARSI UN LIMITE AL DENARO PER LO START-UP

Quando, invece, non fosse possibile avviare un'azienda senza soldi, ho trovato molto pratico darsi un limite al denaro che metteremo per avviare l'azienda. Facciamo il conto di tutti i soldi che ci serviranno, aumentiamoli anche di un 10-20%, ma poi BASTA! Oltre quella cifra non mettiamo più niente: in questo modo l'azienda sarà forzata a vendere per recuperare il denaro per andare avanti e, così facendo, inizierà a modificarsi e a sviluppare quegli anticorpi che sono necessari per affermarsi sul mercato.

Quando investi per avviare un'azienda, datti un limite. Troverai questo consiglio di grande valore.

COME ASSEGNARE I RUOLI ALL'INTERNO DELL'AZIENDA

Per poter svolgere il lavoro, anche se sei all'inizio dell'attività, dovrai costruire almeno un mini-organigramma. Un organigramma è uno schema che mostra chi fa che cosa in azienda. Averlo, e assegnare dei ruoli, ti aiuterà a rendere l'attività più efficiente, a far sì che le persone siano più produttive, a impedire che sia tu a dover svolgere tutto il lavoro e a non trascurare aree importanti dell'attività.

Sotto il Direttore Generale, cioè tu, esistono tre macro-settori che costituiscono le aree più importanti dell'attività:



Fermo restando che tu come Direttore Generale dovrai approvare tutte le spese, l'Area Amministrativa si occupa di fatturare e recuperare i crediti, di fare i pagamenti e di tenere tutte le registrazioni contabili e legali (esempio privacy, libri sociali²⁹, documenti delle assunzioni) necessarie all'azienda per operare. Stila inoltre un Piano Finanziario mensile che mostra le entrate e le uscite del mese appena concluso ed eventuali perdite o utili. Metti in questa funzione la persona più ordinata tra i soci o la tua prima impiegata amministrativa. Questa persona interagirà direttamente con il commercialista e organizzerà anche i due incontri annuali che tu e lei dovrete avere con il professionista per discutere della situazione delle tasse. Si occuperà anche dei contratti e di tutte le attività necessarie a far operare l'azienda al 100% nel rispetto della legge.

L'Area Produzione si occupa di costruire o di svolgere i lavori per cui l'azienda è stata pagata. Ha al suo interno anche il magazzino dei materiali e delle attrezzature, la manutenzione e la gestione dei clienti insoddisfatti. Metti in questa funzione la persona più competente tecnicamente o più brava a creare il prodotto o servizio. L'Area Produzione si occupa anche degli acquisti (anche se sei tu che dovrai approvare le condizioni dell'ordine – prezzi e tempi di pagamento) e di verificare la conformità della merce in entrata.

L'Area Commerciale si occupa di ricercare nuovi clienti, di promuovere i prodotti e i servizi dell'azienda e di vendere. In questa attività metti la persona che è più brava con il marketing e con le vendite. Se

²⁹ Libri Sociali: archivi che vanno tenuti per legge dove vengono archiviate tutte le minute delle riunioni tra soci.

nessuno di voi avesse esperienza in quest'area, metti la persona più estroversa e brava nelle relazioni. Si occuperà inoltre del sito web, delle pagine social e di tenere un archivio di tutti i clienti e potenziali clienti.

Le Risorse Umane, cioè la ricerca e la selezione di nuovi collaboratori, è una funzione "di staff", cioè che svolge un'assistente al titolare. Nella fase iniziale, quando ancora non hai nessuno, potresti svolgerla tu o assegnarla a uno dei tuoi responsabili.

Nella maggior parte delle piccole imprese il titolare, dopo lo start-up, oltre a coordinare il lavoro, terrà "dall'alto" una delle tre macro-funzioni da responsabile. Bisogna sapere che, quando l'impresa comincia a strutturarsi, egli potrà tenere dall'alto una sola posizione macro (Responsabile Amministrativo o Responsabile Produzione o Responsabile Commerciale), altrimenti sarà così disperso e coinvolto in differenti attività che non farà più il lavoro di gestione che dovrebbe fare.

Nel caso in cui egli non abbia nessuno, e svolga le tre funzioni di cui sopra da solo, dovrebbe iniziare a delegare, del tipo inserire una persona part time in Amministrazione foss'anche il coniuge e fargli svolgere tutte le attività amministrative. Oppure identificare l'operaio più bravo, scrivergli un manualetto con le procedure su come fare a gestire la Produzione e avviarlo come Vice.

CHE COSA FA IL DIRETTORE GENERALE

Oltre ad assicurarsi che i ruoli di cui sopra vengano svolti, il Direttore Generale, all'inizio della sua attività, si deve occupare di:

- a) Tenere una riunione settimanale tra tutti i suoi responsabili dove coordina e pianifica il lavoro della settimana.
- b) Raccogliere – tramite l'aiuto del Responsabile Amministrativo – statistiche settimanali per vedere come sta andando l'azienda (principalmente valore settimanale del venduto, del fatturato e del denaro incassato).
- c) Assicurarsi che ogni mese venga incassato abbastanza denaro per coprire le spese del mese e fare utili, se necessario andando anche a vendere in prima persona.
- d) Intervenire dove il suo Responsabile Produzione non dovesse riuscire a rendere contenti i clienti.

PAGARSI COME TITOLARE DELL'AZIENDA

Diciamo subito che questo articolo è uno dei più complicati di tutto il manuale. Comprendere queste informazioni, però, è di grande importanza. Quindi cerca di analizzare con attenzione le informazioni che seguono.

Anche se sei il proprietario della tua impresa dovrai pagarti un compenso.

L'azienda ci potrebbe mettere un po' di tempo prima di generare degli utili e, nonostante il tuo desiderio di mantenere le spese al minimo nel periodo iniziale, prima o poi se non ti paghi potresti andare in crisi.

Diciamo subito che non esiste una prassi consolidata su come si paghi il titolare della nuova impresa. Alcuni si pagano un compenso sotto forma di rimborso spese, altri cercano di andare avanti il più possibile senza pagarsi, altri ancora si pagano una cifra fissa tutti i mesi: l'approccio che i titolari delle start-up hanno verso il proprio compenso è molto diverso.

Secondo il sottoscritto è però molto importante, sin dall'inizio, tracciare una divisione tra il proprio denaro personale e quello dell'impresa. Anche se all'inizio probabilmente sarà il denaro personale a fare andare avanti l'azienda, è importante che questo modo di operare termini il prima possibile: l'azienda deve andare avanti con le sue gambe a livello finanziario e tu, come individuo e manager, devi anche essere pagato per i tuoi sforzi e contributi. I titolari che non facciano questa divisione e continuino a gestire il denaro dell'impresa come se fosse il proprio, e il proprio denaro come se fosse quello dell'impresa, prima o poi finiscono per andare a gambe all'aria.

Fissiamo quindi alcuni paletti:

- a) L'impresa a un certo punto dovrà essere in grado di andare con le proprie gambe dal punto di vista finanziario, senza il continuo apporto economico dei soci o del titolare che lavora gratis. Raggiungiamo questo obiettivo facendo il calcolo dei nostri costi mensili (incluso anche il compenso del titolare e dei soci) e stabilendo così il "punto di pareggio" dell'impresa, cioè quel livello di incassato mensile che ci permetterà di coprire tutti i costi. Lasciar fuori il compenso del titolare ridurrà il nostro livello di necessità e ci porterà a costruire un'impresa nana che avrà sempre difficoltà ad affermarsi in quanto non riesce a pagare i suoi manager.
- b) Tu in quanto collaboratore dell'impresa devi essere remunerato, casomai non un compenso principesco perché siamo ancora all'inizio, però devi ricevere un pagamento. Se costruiamo un'azienda che non è nemmeno in grado di pagare uno dei suoi manager più importanti (cioè te), stiamo costruendo qualcosa di molto instabile.
- c) I soci che lavorino nell'impresa vengono remunerati in due modi: prima per la loro attività di manager, per la quale percepiscono un compenso e, in seguito, a fine anno, con la loro quota parte di utili sulla base dell'andamento dell'impresa.

Per instillare sin dall'inizio il principio che il titolare e i soci devono essere remunerati ho trovato pratico, quando avviamo una nuova attività, il fatto di assegnare al titolare e ai soci un compenso basato su una percentuale dell'incassato mensile. Generalmente riconosco ad ogni socio una percentuale su tutte le vendite effettuate (la stessa che riconoscerei a un venditore) e, inoltre, divido tra i soci (o lascio solo al titolare nel caso sia l'unico socio) una percentuale dell'8% sul valore dell'incassato mensile. Ho infatti

trovato che nelle attività di servizio questa percentuale è davvero il costo che dovrebbe avere la direzione dell'azienda³⁰.

La cosa potrebbe addirittura essere evoluta riconoscendo una percentuale anche al socio, o ai soci, incaricati di svolgere il lavoro di produzione o di soddisfazione del cliente, ma non arrivo ad espormi così tanto in quanto ogni azienda dovrebbe studiare un sistema a sé.

Il fatto di creare un sistema a percentuale meritocratico mi ha aiutato immensamente anche a risolvere un problema che inevitabilmente si viene a creare tra i soci quando l'azienda inizia a crescere: c'è un socio che lavora come un matto, e che porta a casa un sacco di clienti nuovi, e un altro socio che, invece, lavora molto meno. Se il sistema di compensi che abbiamo stabilito è uguale per tutti, questo prima o poi finirà per creare disaccordi e, in alcuni casi, potrebbe anche fare andare la società a gambe all'aria.

Quindi:

- a. Stabilisci un compenso per i soci che siano operativi all'interno dell'impresa. Potrebbe essere un compenso fisso mensile o, se non hai alcuna risorsa, una percentuale dell'incassato. Se sei da solo/a nell'impresa riconosci comunque una percentuale, o un compenso, che preleverai tutti i mesi dal conto dell'impresa per le tue spese personali di modo da iniziare a creare una divisione tra i tuoi soldi personali e quelli dell'azienda. L'azienda è una cosa. Tu sei un'altra cosa.
- b. Quando portano o chiudono un cliente riconosci SEMPRE ai soci la provvigione di vendita che riconosceresti ad un venditore esterno.
- c. Se siete in più soci cerca di creare sin da subito un sistema meritocratico dove chi fa di più, arriva a guadagnare di più.

COME PRELEVARE IL DENARO DEL PROPRIO COMPENSO SENZA INCORRERE IN ELEVATI COSTI FISCALI

Ora che abbiamo stabilito il compenso per il Direttore Generale e per i soci dobbiamo anche ragionare su quale sia il modo più efficiente, dal punto di vista fiscale, per fare arrivare quel denaro alla persona.

Questo non costituisce un problema in una Ditta Individuale, in una SNC o in una SAS, dove possiamo effettuare un bonifico ai soci con la dicitura "anticipo utili" o "rimborso spese" senza avere alcun effetto fiscale. Va invece ragionato nel caso in cui l'azienda fosse una SRL: ogni volta che preleviamo dei soldi da una SRL, infatti, serve una pezza d'appoggio che, nella maggior parte dei casi, comporterà una tassazione del denaro prelevato.

Si potrebbe prelevare quel denaro sotto forma di "Compenso Amministratore" ma in questo caso dobbiamo sapere che per ogni 1000 euro prelevati o pagati a un socio dovremo pagare, quando aggiungiamo le tasse e i contributi, circa 2200 euro, una tassazione davvero molto elevata – superiore al 50%...

³⁰ Potrebbe essere che per le attività di produzione (costruzione di prodotti o oggetti), per le attività di retail (vendita al dettaglio) o quelle della ristorazione, questa percentuale non sia davvero adatta o vada ricalcolata. Cambiando il valore della percentuale, però, l'essenza non cambierebbe: paga il titolare con una percentuale dell'incassato di modo che sia incentivato a far crescere l'azienda.

Nella SRL alcuni dei denari potrebbero essere percepiti sotto forma di rimborso spese, in alcuni casi i soci non amministratori potrebbero essere inquadrati come dipendenti apprendisti, in altri ancora potrebbero a loro volta avere una Partita Iva forfettaria e fatturare i compensi con un tassazione (tra contributi e tasse) di circa il 25%, fatto sta che, nel caso della SRL, dovrai consultarti con un commercialista competente per costruire un sistema che funzioni e che sia efficiente anche dal punto di vista fiscale.

Stabilire un compenso per te come titolare, o per i soci manager dell'azienda, ti aiuterà a far guadagnare, o sopravvivere, le persone importanti dell'impresa durante l'anno. Poi nel mese di giugno, se avremo lavorato bene nell'anno precedente, arriveranno anche gli utili a riempire le casse di ogni socio.

L'AMMINISTRATORE

La Legge prevede che ogni società abbia un Amministratore. Questi "amministra", che viene dal latino *administrare* "ad-" = verso, "-ministrare" = essere servitore. L'Amministratore è il servitore di tutti i soci e di tutti i clienti dell'azienda.

Gli Amministratori di una SRL, il Socio Accomandatario di una Sas, i Soci delle SNC o il Titolare di una Ditta Individuale hanno delle responsabilità sotto il piano legale.

Essi rispondono illimitatamente, anche con tutti i propri beni personali, nel caso in cui la società dovesse avere delle perdite, non riuscire a pagare le tasse o venisse ritenuta colpevole e condannata a pagare dei danni.

Essere quindi nominati Amministratori di una SRL, essere Soci Accomandatari di una SAS o Titolari di una Ditta Individuale non è una responsabilità da poco e non devi MAI prenderla sottogamba³¹.

Talvolta il socio di una SRL ne diventa anche Amministratore. In quel caso egli dovrebbe sapere che, mentre in qualità di socio egli è responsabile unicamente fino al capitale che ha versato, come Amministratore potrebbe essere citato in giudizio per qualsiasi perdita della società. In quel caso, per non risponderne con i propri beni personali, egli dovrebbe dimostrare la sua assoluta buona fede e il suo comportamento completamente dentro la legge.

AREE ALLE QUALI PRESTARE ATTENZIONE

Se sei Amministratore di una società, o comunque Socio o Titolare con responsabilità (titolare di ditta individuale, socio di SNC o socio Accomandatario), dovresti prestare attenzione alle seguenti aree dell'impresa:

Privacy: la Legge sulla Privacy e sulla gestione dei dati personali è molto severa e porta con sé anche sanzioni molto importanti. In alcuni casi può comportare multe salate e anche condanne penali. Non appena la tua azienda comincia ad operare e a fare clienti dovresti ingaggiare un consulente specializzato che ti segua e che ti aiuti a rimanere all'interno della legge. Inizialmente potrebbe costarti da cento a qualche centinaio di euro al mese. Il tuo commercialista ti aiuterà ad individuarne uno.

Sicurezza sul Lavoro: devi sapere che, se qualcuno in azienda dovesse farsi male, o, peggio ancora, perdere la vita, tu come Amministratore ne risponderesti sotto il piano penale (ti provano a mandare in galera) oltre che su quello civile (ti chiedono un sacco di soldi). Per non risponderne personalmente la tua azienda deve essere completamente a norma per quel che riguarda il decreto sulla Sicurezza. Mentre per un'azienda di servizi, o per un professionista, potrebbe non essere così importante, nel caso in cui la tua azienda producesse o costruisse o facesse manutenzioni, questo è un punto di grande importanza. Non appena inserisci il primo dipendente dovrai ingaggiare un consulente specializzato che ti aiuterà a metterti a norma. Il suo costo varierà a seconda della complessità e pericolosità delle lavorazioni che effettui.

³¹ La stessa cosa può dirsi dei soci di una SNC, in quanto anch'essi sono responsabili in modo illimitato di eventuali danni e perdite dell'impresa.

Fisco: ferme restando le sanzioni di tipo pecuniario (multe) devi sapere che, in alcuni casi, il non pagamento delle imposte, o l'alterare i dati contabili, o il bilancio, con mezzi illegali per ridurre le tasse, può comportare sanzioni di tipo penale (vai in galera). Questo accade quando accumuli IVA non pagata oltre i 100.000 euro o non paghi le Ritenute d'Acconto che hai trattenuto. Oppure accade quando riduci le tasse con artifici finti (tipo fatture false) evadendo oltre i 50.000 euro di imposte.

Contrattualistica: quando assumi delle persone, o fai degli accordi molto importanti, cerca di avere uno studio legale o un avvocato bravo che ti segua. Fare un buon contratto può ridurre di molto i guai in seguito.

Marchio: non appena la tua azienda inizia ad avere qualche cliente sarebbe buona norma registrare il marchio così che nessun altro possa venirti a dire nel futuro che la tua azienda deve cambiare nome in quanto loro hanno registrato quel marchio per primi.

AVERE UN LEGALE

Anche se sei una piccola impresa, nel momento in cui inizi ad espanderti dovresti fare un qualche tipo di accordo con un avvocato o con uno studio legale perché ti segua con un forfait. Questo forfait dovrebbe includere il potersi confrontare nel caso in cui emergano dei guai, l'avere delle consulenze, farsi preparare i contratti e l'essere presente quando l'azienda lo necessita. Anche se all'inizio potrebbero sembrarti dei soldi buttati, in realtà l'esperienza ti insegnerà che sono alcuni tra i soldi meglio spesi.

EFFETTUARE LA TUA PRIMA VENDITA: ABBI I MODULI PRONTI

Alcuni di noi start-upper avranno già tanta esperienza di vendita, per altri ancora questa sarà, invece, la prima volta che si cimentano in un'attività commerciale. Oltre al prodotto giusto (il tuo) e al cliente interessato, che cos'altro ti servirà per effettuare la tua prima vendita?

Per esperienza ti servirà un modulo d'ordine o una copia commissione da far firmare al cliente. Alla fine di questo articolo te ne ho allegata una che ho usato per una delle mie aziende. Questo modulo riporta il nome del cliente, i suoi dati, che cosa ha comprato e le condizioni di pagamento che avete stabilito.

Preparane uno per la tua azienda ed abbilo pronto da compilare non appena incontrerai, ci auguriamo presto, un cliente interessato.

Anche non avendo un modulo d'ordine, nel caso ci fosse un cliente interessato, a volte ho concluso una vendita incontrandomi di persona e, in seguito, mandando una mail al cliente riassumendo i punti salienti del nostro accordo e le condizioni di pagamento che avevamo stabilito. Gli ho poi chiesto di inviarmi una mail di conferma.

Non entreremo qui, in questo primo manuale, nell'analisi di come condurre una trattativa di vendita ma sottolineeremo solo che una vendita è una vendita non quando c'è una promessa di comprare o una bella stretta di mano: ci deve anche essere un accordo scritto (di cui la copia commissione è un esempio) o comunque una mail che riporti i punti essenziali dell'accordo e, soprattutto, anche le condizioni di pagamento.

Ti auguriamo di concludere tantissime vendite!!

ALLEGATO COPIA COMMISSIONE



DATA _____

COPIA COMMISSIONE N° _____

CONSULENTE _____

ZONA _____

RAGIONE SOCIALE COMMITTENTE _____

RESPONSABILE _____

VIA _____ CAP _____ LOCALITÀ' _____ PROVINCIA _____

PARTITA IVA/ COD. FISCALE _____

BANCA DI APPOGGIO _____ CODICE IBAN _____

TELEFONO _____ CELL. _____ FAX _____ INDIRIZZO MAIL _____

Servizi	Codice	Aziendali	Interaziendali	Quantità	Prezzo Unitario	Subtotale
Analisi Senior HPPA						
Analisi Junior HPPA						
Corso Interaziendale Test						
Corso Interaziendale Leadership Base						
Corso Interaziendale Leadership Avanzato						
Corso Interaziendale Colloquio Selezione						
Corso Interaziendale Rich Strategy						
Corso Interaziendale Public Speaking						
Corso Interaziendale Comunicazione						
Corso Interaziendale Vendite						
Ricerca e Selezione Chiavi in mano						
Spese di selezione						
Giornate Classe Mind Business School						
Giornate Form. Aziendale						
Giornate Assistenza Aziendale						
Analisi Marketing						
Sondaggio di Mercato						
Giornate Assistenza Marketing						
Corso Interaziendale Marketing						

I prezzi unitari e gli importi della presente commissione si intendono al netto di IVA

Totale _____

CONDIZIONI DI PAGAMENTO _____

RIFERIMENTI BANCARI _____ IBAN: _____

FIRMA OPEN SOURCE MEDICAL MANAGEMENT

_____ FIRMA CLIENTE

COME PRESENTEREI LA MIA IDEA A UN POTENZIALE INVESTITORE O A DEI PARTNER

Vorrei sottolineare alcuni punti che, secondo me, chi è in cerca di un partner o di un finanziatore dovrebbe prendere in considerazione:

1. Anche se avere le idee giuste va sempre bene, non è l'idea che fa un'azienda grande o di successo, ma è quello che viene messo intorno all'idea. Principalmente: il team di management (dentro ha dei venditori forti?), le persone che la sposano o le alleanze che riesci a costruire. Microsoft Word non è stato il primo word processor, Excel non è stato il primo foglio di calcolo, Facebook non è stato il primo Social, OSM non è stata la prima società di consulenza, Chrome non è stato il primo browser.

Anche se "essere il primo" aiuta nel marketing, se non hai le risorse umane l'idea vale poco.

2. Quando parli con un investitore e gli spieghi che hai un'idea, la prima cosa che ti chiede è "se hai già un prototipo che funzioni almeno in parte". Se la risposta è "no", di solito vedrai che iniziano ad alzare un sopracciglio. Il nostro modo di ragionare è "se questa persona non è in grado di arrivare nemmeno al prototipo, mi sto facendo coinvolgere in un progetto che richiederà molti soldi e con un esito davvero incerto...". Leonardo da Vinci viveva 500 anni fa, con moltissime risorse in meno di te, però aveva già le macchine volanti. Se ti presenti senza uno straccio di prototipo, è dura. Minimo, minimo. Minimo, porta con te almeno un mock-up della cosa.

Nei servizi questo vuol dire: porta con te la descrizione del servizio, che cosa include e quanto costa.

3. Il modo migliore per presentarsi a un investitore è con un prototipo che funzioni e anche con un po' di cash flow, cioè di vendite del tuo prototipo. Questi sono i progetti (in particolare nel business to business - la mia area preferita) che prendo in considerazione. Se hai questo chi investe, di solito, potrà aiutarti a trovare altre persone giuste, le alleanze corrette, ecc, ecc.

Però se ancora non vendi e non hai nemmeno un listino prezzi, devi lavorare un po' sull'idea e sulla progettazione. Se non hai del cash flow, nel senso che non hai venduto ancora niente, perlomeno una landing page o un piccolo website l'avrai fatto, no? Se non hai nemmeno quello, avrai allora almeno una pagina FB dedicata? Se non hai nemmeno quella, come possiamo fare noi investitori il lavoro che dovresti fare tu? Come facciamo a prenderti sul serio?

Quindi: mostra agli investitori che sei serio! Fai vedere che il progetto sta già iniziando ad esistere e non è solo un'idea.

4. Un'altra cosa che dovresti avere pronta è una sorta di business plan. Per me le cose del business plan che sono importanti sono tre:
 - a) Quanti soldi ti serviranno per mettere in moto questa cosa?
 - b) Qual è il break-even dell'attività (il punto di pareggio)? Quanti soldi bruceremo al mese all'inizio e quanto tempo ci metteremo per raggiungerlo?
 - c) Quando noi investitori - con te come socio - possiamo aspettarci di avere un ritorno economico? Quando inizieremo a guadagnare dei soldi, oltre a metterceli, e quanti ne guadagneremo?

Ricordati: gli investitori mettono i soldi se tu fai capire loro che, contribuendo alla tua idea, loro avranno un grande guadagno nel futuro. Cerca di farglielo vedere e di mostrar loro quanti soldi guadagneranno. Facendolo ti sarà più facile coinvolgerli.

Mi rendo conto che le cose di questo punto 4. sono un pochettino più complicate per qualcuno che non sia addentro alle cose d'azienda, ma almeno prova un attimo a lavorarci.

L'essenza di coinvolgere un investitore è quella di fargli capire che lui/lei sta facendo un vero AFFARE contribuendo finanziariamente alla tua idea. Qual è l'AFFARE che stai proponendo a chi dovrebbe investire nel tuo progetto? Abbilo chiaro.

GLOSSARIO IN ORDINE ALFABETICO

AGENZIA DELLE ENTRATE: una divisione all'interno del Ministero dell'Economia che si occupa di far pagare le imposte ai cittadini e alle imprese.

AMMINISTRATORE: colui che in un'impresa composta da più soci è delegato o autorizzato ad agire (cioè a firmare contratti) per conto della stessa. In una società l'Amministratore autorizza tutte le operazioni e risponde personalmente (nel senso che i suoi beni personali, per esempio la casa o il suo conto corrente personale, potrebbero essere intaccati) se la società fallisce, perde soldi o non effettua i pagamenti delle imposte allo Stato.

ARTIGIANO: Chi esercita un'attività lavorativa a livello familiare o con un apporto limitato di operai, per la produzione di beni o servizi, e particolarmente di oggetti non di serie, artistici o no.

CODICE ATECO: Il codice Ateco viene utilizzato dallo Stato, dall'Agenzia delle Entrate e altri enti per classificare le varie attività economiche per fini fiscali e statistici. Fermo restando che tutte le aziende hanno una partita IVA, il codice ATECO, invece, identifica il settore nel quale la nostra azienda andrà ad operare. Quando si richiede una nuova Partita Iva, il professionista che ci segue in questa attività stabilirà con noi qual è il Codice Ateco migliore da richiedere per poter operare. È importante scegliere il codice Ateco giusto in quanto non potremo operare in settori per i quali non abbiamo richiesto il giusto codice Ateco.

ALLEGATO 1

ATECO	DESCRIZIONE
01	Coltivazioni agricole e produzione di prodotti animali
03	Pesca e acquacoltura
05	Estrazione di carbone
06	Estrazione di petrolio greggio e di gas naturale
09.1	Attività dei servizi di supporto all'estrazione di petrolio e di gas naturale
10	Industrie alimentari
11	Industria delle bevande
13.96.20	Fabbricazione di altri articoli tessili tecnici ed industriali
13.94	Fabbricazione di spago, corde, funi e reti
13.95	Fabbricazione di tessuti non tessuti e di articoli in tali materie (esclusi gli articoli di abbigliamento)
14.12.00	Confezioni di camici, divise e altri indumenti da lavoro
16.24.20	abbricazione di imballaggi in legno
17	Fabbricazione di carta

COLLABORATORE AUTONOMO: Un collaboratore autonomo, o semplicemente "autonomo", è una persona che fornisce un servizio alla tua azienda non essendo un dipendente ma emettendoti delle fatture. Egli, pur collaborando con te, non ha una postazione in azienda, un ruolo assegnato e non ha un orario di lavoro da rispettare. Per esempio: la persona che costruisce il tuo sito web.

COMMERCIALISTA: un professionista autorizzato che aiuta le aziende, gli artigiani e i professionisti nel preparare ed effettuare i pagamenti delle imposte e nel rispettare le principali regole che lo Stato impone a chi esercita un'attività d'impresa.

CONTRIBUTI: una certa cifra dello stipendio, circa il 30%, non viene versata dall'azienda al lavoratore ma viene trattenuta dall'azienda e versata allo Stato come "contributo" per la pensione futura di quel

lavoratore. Arrivato a 67 anni, sulla base dei contributi che sono stati versati dalle aziende per cui hai lavorato, avrai diritto a una pensione da parte dello Stato.

DEDUCIBILE: significa una spesa che si può scaricare e che quindi può ridurre l'utile della nostra impresa. Per esempio: tu acquisti una stampante e la paghi 100 euro + IVA. I 100 euro sono deducibili, cioè riducono il tuo utile.

Esistono poi delle spese deducibili per la persona fisica, che possono far sì che egli paghi meno tasse come individuo, per esempio le spese mediche che sostieni.

DENUNCIA DEI REDDITI: un documento che tu e il tuo commercialista dovete presentare ogni anno allo Stato, nel caso in cui tu abbia avuto degli altri introiti o redditi oltre a quelli da dipendente, e che servirà per il calcolo delle imposte che dovrai pagare.

DIPENDENTE: Una persona che collabora nella tua impresa, full time o part time, e rispetta un orario di lavoro in cambio di uno stipendio. In Italia per avere un dipendente bisogna firmare un contratto di lavoro e fare alcune comunicazioni ad alcuni uffici statali.

DITTA INDIVIDUALE: è la forma d'impresa più semplice per avviare un'attività ed è costruita intorno alla figura dell'Imprenditore. Quando si sceglie tale forma d'impresa, ci viene assegnata una Partita Iva e si è illimitatamente responsabili per qualsiasi danno o perdita economica creata dall'attività. Si risponde anche con i beni personali, cioè se non paghiamo i creditori, questi ci vengono sequestrati e messi all'asta.

FATTURA: documento con le indicazioni della merce o della prestazione fornita, del suo prezzo e delle condizioni di pagamento, che un'azienda deve fornire a un cliente, al momento della consegna o della spedizione della merce ordinata.

FATTURATO: la somma di tutte le fatture emesse da una società in un dato periodo di tempo, sia che queste siano state pagate o meno.

IMPOSTA: un pagamento obbligatorio che una persona o un'azienda devono fare allo Stato per sostenere le spese del Paese.

IMPRENDITORE: qualcuno che intraprende un'attività che di solito non richiede la sua presenza o il suo lavoro all'interno della produzione o nell'erogazione dei prodotti o servizi. Tecnicamente anche se gli artigiani e i professionisti potrebbero a loro volta essere chiamati "imprenditori" di fatto quest'ultimo è una persona che si limita ad organizzare la produzione, le vendite, il marketing, le risorse umane e le finanze affinché questi portino a un profitto, senza che questo richieda il suo lavoro diretto all'interno dell'impresa.

IVA: Imposta sul Valore Aggiunto (I.V.A.) è una tassa che lo Stato fa applicare e incassa su tutte le vendite che vengono effettuate. Il valore dell'imposta varia a seconda di ciò che si vende: libri (4%), cibo e alimentari (10%), la maggior parte di tutti gli altri prodotti e servizi (22%).

Quando tu acquisti un telefono che costa 1000 euro, in realtà il negoziante te lo farà pagare 1220, aggiungerà cioè il 22% di IVA per lo Stato.

Ogni mese, o ogni trimestre per le aziende più piccole, tutti i titolari di Partita IVA (cioè chiunque abbia un'azienda o eserciti una professione) fanno il conto di tutta l'IVA che hanno incassato o per la quale

hanno emesso fatture (Sì, hai capito bene, lo Stato pretende l'IVA anche se il cliente non ti ha ancora pagato) e la mandano allo Stato.

La tassa si chiama "sul Valore Aggiunto" in quanto l'esercente³² che ti vende il telefono, quando lo ha acquistato dalla casa produttrice, ha, a sua volta, pagato l'IVA e potrà detrarla quando si troverà a dover versare l'IVA allo Stato. Un esempio ti aiuterà a capire:

Samsung ha venduto il telefono al negoziante a 500 euro. La fattura di Samsung sarà di 500 euro + IVA 22% = 610 euro, cioè ha applicato 110 euro di IVA. Il negoziante poi vende il telefono a te a 1000 euro più IVA = 1220 euro. Il 15 del mese, successivo, quando il negoziante si troverà a dover pagare l'IVA allo Stato, potrà detrarre dal pagamento di 220 euro che deve fare (l'IVA che ti ha fatto pagare) i 110 euro che ha pagato a Samsung e pagherà unicamente 110 euro. Di conseguenza pagherà l'IVA del 22% solamente sul valore aggiunto, da qui il nome dell'imposta.

LIQUIDITÀ: il denaro liquido che hai sui conti correnti dell'azienda.

LORDO: con "lordo" o "lorda" si intende inclusiva di tasse e di contributi pensionistici. Lo "stipendio lordo", chiamato anche RAL (Retribuzione Annuale Lorda) sarà quindi una cifra di circa il 70-80% superiore rispetto allo stipendio netto che percepisce il lavoratore, in quanto include le tasse che il tuo datore di lavoro pagherà allo Stato, i contributi previdenziali e una piccola percentuale che ti verrà pagata al momento dell'interruzione del rapporto di lavoro.

MANDATO: incarico che viene assegnato a qualcuno, in questo caso all'Amministratore di un'azienda.

NETTO: si intende la cifra che viene corrisposta senza imposte.

NOTAIO: È una figura che, pur essendo privata, rappresenta lo Stato e ha il compito di approvare alcuni atti tra persone (per esempio testamenti, cessioni di aziende, creazione di nuove società, compravendita di case), conservarne una copia e rilasciarne copie ed estratti.

PARTITA IVA: un numero che viene fornito dallo Stato alle nuove aziende. o agli individui che vogliono esercitare una professione, e che servirà per tutte le operazioni di pagamento delle tasse. Per operare come azienda, come artigiano o come professionista serve un numero di Partita IVA che evidenzierà da qui in poi l'attività di ogni impresa.

PARTITA IVA FORFETTARIA: un tipo speciale di Partita Iva, prevista da alcune recenti leggi dello Stato italiano, che, se ha un fatturato fino a 85.000 euro in un anno, paga solamente il 5% di tasse "a forfait" cioè senza poter "scaricare" la maggior parte delle spese che sostiene. Per un neo imprenditore, questa è una grande opportunità di risparmiare sulle tasse³³.

PERSONA FISICA: tu o, comunque, una persona in carne e ossa.

PERSONA GIURIDICA: una società di capitali come una Srl o una SpA, cioè una società costituita dall'apporto di capitale, e non solo da persone, che viene trattata dallo Stato come se fosse una persona vera e propria. Ovviamente non è "fisica", ma è "giuridica", cioè creata in base alle Leggi.

³² Esercente: chiunque eserciti una professione, in questo caso quella di negoziante.

³³ Nota Bene che oltre che il 5% di tasse saranno dovuti anche i contributi previdenziali dell'imprenditore o professionista, che si aggirano intorno al 20%, portando l'effettiva tassazione al 25%, più elevata ma comunque molto vantaggiosa rispetto ad altre forme di impresa.

PREVIDENZA: letteralmente una caratteristica umana che ci porta a prendere in considerazione possibili difficoltà e problemi futuri e a metterci al riparo da essi. Con il tempo in Italia ha finito per significare l'Istituto che gestisce le pensioni degli Italiani (l'INPS³⁴) o i pagamenti che si fanno allo stesso. I contributi "previdenziali" dunque sono una cifra, che ti viene tolta dallo stipendio se sei un dipendente, o che devi pagare all'INPS se sei un imprenditore o un professionista, per la tua futura pensione.

PROFESSIONISTA: un professionista è qualcuno che esercita una professione specialistica. Di solito con questo termine si intende un individuo che da solo, o sostenuto da poche persone, porta avanti un'attività professionale con partita iva e non come dipendente di un'azienda. Per esempio: un commercialista, uno psicologo, un ingegnere, un consulente aziendale. Rimane "professionista" anche se si dota di un piccolo studio. Diventa "imprenditore" se delega la sua attività da specialista e avvia un percorso di costruzione di un'azienda.

QUATTORDICESIMA: una mensilità in più che viene pagata ai dipendenti di alcuni settori a cavallo tra giugno e luglio.

REDDITO: il guadagno o l'utile di una persona o di un'impresa. Il Reddito d'Impresa è l'utile vero e proprio, mentre il Reddito Imponibile è l'utile di una persona fisica.

REDDITO IMPONIBILE: Si potrebbe dire che il reddito imponibile sia l'utile di una persona fisica. È l'importo sul quale una persona fisica, cioè tu, devi pagare le imposte e si calcola sottraendo a quanto hai guadagnato complessivamente eventuali spese deducibili come assicurazioni, interessi pagati sul mutuo della prima casa, spese mediche, ecc. "Imponibile" significa ciò su cui dovrai pagare le tasse, quindi "reddito imponibile" significa il guadagno su cui dovrai pagare le tasse.

RETRIBUZIONE: il compenso che viene pagato a una persona che lavora per te, in questo caso lo stipendio.

RITENUTA: una somma di denaro che viene trattenuta da un pagamento per inviarla allo Stato come acconto delle tasse per la persona che riceve il pagamento. In gergo si chiama anche Ritenuta d'Acconto.

Per esempio: quando paghi un notaio e lui ti manda una fattura di 1000 euro tu dovrai applicare una ritenuta del 20% sul pagamento che gli fai e mandarla allo Stato come acconto delle sue tasse. Altri esempi di ritenute sono quelle che facciamo sugli stipendi dei dipendenti (tratteniamo le loro tasse e le mandiamo direttamente allo Stato).

SCARICARE: ogni azienda, o professionista, ogni anno fa un conto di tutte le fatture emesse e di tutti i costi sostenuti. La differenza tra il primo e il secondo si chiama utile e su questo bisogna pagare determinate imposte allo Stato, a seconda del tipo di impresa che si possiede. Quando riceviamo una fattura da un fornitore in gergo si dice che noi possiamo "scaricarla", cioè possiamo dedurre quel costo dall'utile portandolo ad essere inferiore e, quindi, arrivando a pagare meno tasse.

Per esempio: l'utile al 30/12/2023 era di 100.000 euro. Ricevo una fattura da 1.000 euro per la carta per la stampante. Quella fattura potrò "scaricarla" riducendo il mio utile per il 2023 a 99.000 euro.

SOCIETÀ DI CAPITALI: sono società nelle quali nell'assegnazione delle azioni della società pesa la quota di capitale che è stata apportata dal singolo socio, e nelle quali i soci rispondono di ogni perdita unicamente con il capitale che è stato apportato. Le società di capitali sono SRL o SpA (Società per Azioni, un modello di società usato dalle imprese più grandi, vedi più avanti nella dispensa).

³⁴³⁴ INPS: Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale. L'ente che raccoglie i denari per pagare le pensioni e poi le paga.

SOCIETÀ DI PERSONE: è una società tra più individui che decidono di avviare un'impresa. Le società di persone non hanno un capitale minimo che deve essere versato e, fatta eccezione per la SAS (vedi più avanti per la definizione), tutti i loro componenti sono illimitatamente responsabili per qualsiasi danno o perdita e ne rispondono anche con i beni personali. Esistono due tipi di società di persone: la Società in Nome Collettivo (SNC) dove due o più individui decidono di avvalersi di un nome specifico (per esempio: "Mobili Milano SNC") per fare business e la Società in Accomandita³⁵ Semplice, dove solo il socio Accomandatario (cioè colui che fa l'effettiva gestione) risponde in modo illimitato per qualsiasi perdita.

START-UP: un'azienda o un nuovo progetto di impresa che sta avviandosi, dall'inglese: START = avviare UP = in vita, letteralmente, quindi, "mettere in vita".

TFM: letteralmente Trattamento di Fine Mandato, questa è la liquidazione che viene pagata all'Amministratore di un'azienda quando questi termina il suo incarico (a scadenza del periodo per cui era stato incaricato o perché è stato mandato via).

TFR: letteralmente Trattamento di Fine Rapporto. Ogni anno di lavoro il 6,91% della retribuzione lorda del dipendente viene accantonata dal datore di lavoro che gliela corrisponderà (cioè pagherà) il giorno in cui questi lasciasse l'azienda o andasse in pensione. Il TFR viene anche chiamato Liquidazione. In alcuni casi i dipendenti possono chiedere di avere un anticipo del TFR.

TREDICESIMA: una mensilità³⁶ in più che viene pagata ai dipendenti nel mese di dicembre, mese nel quale il dipendente riceve doppio stipendio.

UTILE: la differenza tra il fatturato di un'azienda (anche se non completamente incassato) e le spese che questa ha sostenuto determinano l'utile, su cui bisognerà in seguito pagare le tasse. L'utile viene anche chiamato "Reddito d'impresa".

³⁵ L'Accomandita è l'azione di un socio, l'Accomandante, che assegna un capitale ad un altro socio, l'Accomandatario, che poi lo gestirà per farlo fruttare.

³⁶ Mensilità: lo stipendio di 1 mese.