

SCHEDA PROGETTO E PROFILO RICHIESTO PER L'AVVIO DELL'INIZIATIVA



Le informazioni riportate in questo documento sono fornite dal franchisor e costruite sull'analisi storica dell'andamento dei punti vendita. Esse sono fornite con lo scopo di fare una previsione media di investimenti, di costi e di fatturato tipici della rete¹.

1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

Attività: ricerca, sviluppo, costruzione, installazione, vendita, commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio di sistemi fotovoltaici, lampioni per illuminazione alimentati ad energia solare, prodotti alimentati ad energia solare

Codice Ateco 31500

FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti erogazione di servizi produzione

2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA altre aree urbane e suburbane e prime vie centrali di grandi centri, centro storico e vie secondarie di piccoli centri

BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE) 50.000/100.000 persone

SUPERFICIE MEDIA PUNTO VENDITA Dai 50 ai 100 mq

SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE 20% del totale

AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA Assenti.
L'avvio di un PV Everlight non è soggetto ad autorizzazioni speciali ma solo alle procedure amministrative di routine.

REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI Assenti. L'avvio di un PV Everlight non è subordinato al possesso di abilitazioni.

¹ Invitalia non è responsabile di eventuali informazioni errate o non veritiere presentate dal marchio.

3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

| | |
|--|---|
| NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE - DI CUI DIRETTI | 23 1 |
| DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE | 7 anni |
| DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR | <input checked="" type="checkbox"/> Sì, ammontare: € 5.000 <input type="checkbox"/> No |
| ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE | <input type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato: nessuna <input checked="" type="checkbox"/> Minimo annuo di acquisto: definito annualmente in accordo tra le Parti. 1° anno fornitura iniziale di 5.000 euro <input checked="" type="checkbox"/> Contributi pubblicitari: 5% del fatturato annuo <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici, ammontare: nessuno <input type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci, specifiche: no <input type="checkbox"/> Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor), specifiche: no |
| REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA | <input checked="" type="checkbox"/> Progetto esecutivo realizzato con supporto del franchisor <input checked="" type="checkbox"/> Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano" <input checked="" type="checkbox"/> Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor o da fornitori già indicati <input type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor |

4. INVESTIMENTI²

(STIMA INDICATIVA AL NETTO DELL'IVA ED AL NETTO DEL COSTO DI COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ)

| TIPOLOGIE DI FORMAT | Format base (50 mq) | Format top (dai 50 ai 100 mq) |
|--|---|-------------------------------|
| INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA (COMPRESIVO DI FEE) | 35.000 euro | 50.000 euro |
| HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI | <input type="checkbox"/> Software ed hardware obbligatori forniti dal franchisor <input checked="" type="checkbox"/> Software ed hardware liberi | |
| STIMA DEL COSTO TOTALE INVESTIMENTI FINANZIABILI | 35.000 euro | 50.000 euro |
| VALORE INVESTIMENTI MQ. ESCLUSA FEE ENTRANCE | 600 euro al mq | 562 euro al mq (80 mq) |

² Per ulteriori informazioni sulle modalità di finanziamento degli investimenti si consiglia di prendere visione del D.Lgs. 185/2000 e del D.M. 295/2001 e dell'ultima pagina del presente documento.

DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA

| DESCRIZIONE | IMPORTO (€) formato base | IMPORTO (€) formato top | FORNITORI |
|---|--------------------------|-------------------------|-----------|
| a) Attrezzature, macchinari, impianti | | | |
| Arredi | 24.500 | 38.000 | Everlight |
| Impianti | 2.000 | 2.500 | Everlight |
| Hardware | 1.000 | 1.000 | Libero |
| Insegne | | | |
| Macchine ufficio | | | |
| Altro: | | | |
| Totale | 27.500 | 41.500 | |
| b) Beni immateriali ad utilità pluriennale | | | |
| Fee d'ingresso | 5.000 | 5.000 | Everlight |
| Software | 1.000 | 1.000 | Libero |
| Altro: ... | | | |
| Totale | 6.000 | 6.000 | |
| c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI | | | |
| Opere murarie | 1.500 | 2.500 | libero |
| ... | | | |
| Totale | | | |
| TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c) | 35.000 | 50.000 | |

5. INFORMAZIONI SULLA STRUTTURA DEI COSTI E PREVISIONI ECONOMICHE (VALUTATE SU 1 ANNO DI ATTIVITÀ A REGIME)

| | | |
|--|--|--------------|
| FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME | 648.000 euro | 864.000 euro |
| FATTURATO MQ. STIMATO A | 12.960 euro | 10.800 euro |
| COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI) | 469.800 euro | 626.400 euro |
| - DI CUI FORNITURA INIZIALE | 5.000 euro | 5.000 euro |
| DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI) | | 30 giorni |
| IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA) | | nessuna |
| NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI | X Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite produzione interna od accordi quadro) <input type="checkbox"/> Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati <input type="checkbox"/> Parziale <input type="checkbox"/> Totale | |

| | | |
|---|-----|-----|
| MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE | 21% | 21% |
| MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE | 14% | 14% |

| | |
|--|--|
| PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO | --- |
| MINIMO GARANTITO ANNUO | Definito annualmente di comune accordo |
| CONTRIBUTI PUBBLICITARI | 5% del fatturato |
| ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI | --- |
| ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE | --- |

Le informazioni relative alla struttura dei costi di gestione non tengono in considerazione tutte quelle voci quali utenze, canoni di locazione per immobili, oneri finanziari diversi, che non possono essere univocamente determinati variando per ogni singola attività. Si consiglia di valutare attentamente tali costi di gestione poiché possono avere incidenza rilevante nella determinazione del risultato di esercizio.

6. INFORMAZIONI SUL PERSONALE

(NECESSARIE PER LA DEFINIZIONE DEL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE)

| | |
|---|---|
| N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE | 2 per il formato base; 3 per il formato top |
| - DI CUI PERSONALE FULL TIME | 2 per il formato base; 2 per il formato top |
| - DI CUI PERSONALE PART TIME | 1 per il formato top |
| ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA | nessuno |

7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

| | |
|----------------------------|------------------------|
| TITOLO DI STUDIO RICHIESTO | nessuno in particolare |
|----------------------------|------------------------|

| | |
|---------------------|---|
| ATTITUDINI GENERALI | capacità imprenditoriali, capacità di gestire la relazione con i clienti, intraprendenza e voglia di crescere commercialmente, dinamicità |
|---------------------|---|

| | |
|-------------|--|
| PROPENSIONI | ambizione, attitudine all'innovazione, disponibilità ad apprendere |
|-------------|--|

COMPETENZE SPECIFICHE

nessuna

FORMA GIURIDICA RICHIESTA

Nessuna in particolare

ALTRE INFORMAZIONI

8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

1. **FORMAZIONE** (da fruire dopo la firma del contratto e dopo aver effettuato i relativi pagamenti)

- N. 1 Corso Fotovoltaico della durata di 5 ore presso sede everlight
- N. 1 Corso Conto Energia della durata di 4 ore presso sede everlight
- N. 1 Corso prodotti Fotovoltaici della durata di 4 ore presso sede everlight
- N. 1 Corso Solare Termico della durata di 5 ore presso sede everlight
- N. 1 Corso utilizzo Software della durata di 2 ore presso sede everlight
- N. 2 Corsi di aggiornamento annui
- N. 1 Corso di vendita della durata di 4 ore presso sede everlight
- N. 1 Manuale Operativo
- N. 1 Software calcolo fotovoltaico

9. ALTRE INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito www.invitalia.it, o sul sito www.autoimpiego.invitalia.it. Consigliamo, inoltre, di prendere preventiva visione: D.Lgs 185/2000 e del D.M. 295/2001.

Le agevolazioni previste non possono superare complessivamente il limite del "de minimis" pari a 100.000 € e possono finanziare sia investimenti che costi di gestione. E' previsto:

- **per gli investimenti:** un contributo a fondo perduto e un mutuo a tasso agevolato
- **per la gestione:** un contributo a fondo perduto

L'entità dell'agevolazione non è predefinita, ma è il risultato di un calcolo che tiene conto dell'ammontare degli investimenti, delle spese di gestione e delle caratteristiche del mutuo a tasso agevolato (durata, entità e tasso). Il calcolo è effettuato nel rispetto del principio che prevede un **importo a mutuo agevolato non inferiore al 50%** del totale delle agevolazioni concedibili (investimenti + gestione) (L.289/2002 art.72 comma 2 lett.a). Per effetto delle diverse incidenze delle singole componenti sul "de minimis", non è possibile determinare a priori l'ammontare massimo dell'erogazione complessiva.

L'ammontare e la tipologia dei beni ammessi alle agevolazioni – per investimenti e gestione - **è determinata esclusivamente da Invitalia** sulla base della valutazione effettuata sui singoli progetti e le agevolazione sono erogate dopo la conclusione del contratto tra Invitalia ed il Beneficiario. Tutte le spese riconosciute sono solo quelle sostenute successivamente dalla data di ammissione e NON dalla data di presentazione della domanda alle agevolazioni. In generale è prevista l'erogazione in **due soluzioni**.

| | | |
|----------------------------|--|---|
| INVESTIMENTI | Dopo la firma del contratto di finanziamento con Invitalia, il beneficiario può chiedere una 1° erogazione (SAL) compresa tra il 30% ed il 60% del totale delle agevolazioni per gli investimenti presentando fatture non quietanzate | Dalla presentazione delle fatture non quietanzate passano mediamente 60gg. per la materiale erogazione. |
| | Il saldo potrà essere richiesto al completamento di tutti gli investimenti | |
| CONTRIBUTI GESTIONE | Potrà essere richiesto un anticipo pari al 30% del totale delle spese in conto gestione ad avvio attività | Dalla presentazione dell'ideonea documentazione passano mediamente 60/90 gg. per la materiale erogazione. |
| | Il saldo sarà erogato al beneficiario, sulla base di fatture quietanzate (pagate) | |

SPESE NON FINANZIATE E NON RICONOSCIUTE

1. Garanzie personali e/o reali richieste dal franchisor e relative alle obbligazioni nascenti dalle forniture di beni e/o servizi relative all'attività oggetto di franchising
2. Coperture parziali e/o totali di IVA
3. Oneri finanziari relativi a mutuo agevolato
4. Stipendi, salari, provvigioni agenti di commercio, royalties al franchisor
5. Tasse, imposte ed oneri contributivi
6. Spese di ristrutturazione eccedenti il limite del 10% del totale degli investimenti in beni materiali ed immateriali