

# 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 rete<sup>1</sup>.

## 1. DESCRIZIONE ATTIVITÀ

### Intermediazione tra privati di oggetti usati

Codice Ateco 46.19.02

#### FRANCHISING DI:

commercializzazione prodotti  erogazione di servizi  produzione

## 2. INFORMAZIONI SUL PUNTO DI VENDITA

### UBICAZIONE PREFERENZIALE DEL PUNTO VENDITA

Semi periferica

### BACINO DI UTENZA MINIMO (N. DI PERSONE)

50.000

### SUPERFICIE MINIMA PUNTO VENDITA

400 mq.

### SUPERFICIE MASSIMA PUNTO VENDITA

1.500 mq.

### SUPERFICIE MAGAZZINO SCORTE

-

### AUTORIZZAZIONI NECESSARIE E RELATIVE AL PUNTO VENDITA<sup>2</sup>

-

### REQUISITI PROFESSIONALI NECESSARI<sup>3</sup>

Licenza agenzia d'affari (S.c.i.a.)

<sup>1</sup> **Invitalia non è responsabile di eventuali informazioni errate o non veritiere presentate dal marchio.**

<sup>2</sup> Si ricorda che per l'apertura di un punto vendita in franchising occorre rispettare la normativa Bersani Legge 114/1998. Si consiglia di fare un'attenta analisi delle ulteriori autorizzazioni previste dai singoli regolamenti comunali, provinciali e regionali.

<sup>3</sup> Si ricorda che tutte le abilitazioni, autorizzazioni e requisiti professionali debbono essere posseduti dal soggetto finanziato in caso di ditta individuale o da uno dei soci in caso di società di persone o di capitali.

### 3. INFORMAZIONI SUL PROGETTO FRANCHISING

NUMERO TOTALE PUNTI VENDITA RETE	161
- DI CUI DIRETTI	-
- DI CUI IN FRANCHISING	161
DURATA DEL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE	7 anni
DIRITTO DI INGRESSO (FEE ENTRANCE) PREVISTO DAL FRANCHISOR	<input checked="" type="checkbox"/> Si, ammontare: € 21.000 + IVA <input type="checkbox"/> No
ALTRE VOCI DI COSTO PREVISTE DAL CONTRATTO DI AFFILIAZIONE	<input checked="" type="checkbox"/> Percentuale per royalty sul fatturato: 3 % <input type="checkbox"/> Minimo garantito mensile o annuo <input type="checkbox"/> Contributi pubblicitari <input type="checkbox"/> Altri canoni/contributi periodici, ammontare <input type="checkbox"/> Fideiussione bancaria a copertura del valore delle merci <input type="checkbox"/> Altre fideiussioni bancarie o garanzie (richieste da fornitori indicati dal franchisor)
REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA	<input type="checkbox"/> Progetto esecutivo realizzato con supporto del franchisor <input type="checkbox"/> Realizzazione punto vendita con formula "chiavi in mano" <input checked="" type="checkbox"/> Beni di investimento forniti direttamente dal franchisor <input type="checkbox"/> Fornitori non individuati dal franchisor

### 4. INVESTIMENTI<sup>4</sup>

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

	FORMAT I	FORMAT II	FORMAT III
TIPOLOGIE DI FORMAT	400 mq	800 mq	1500 mq
INVESTIMENTO TOTALE PER LA REALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA	€ 33.842	€ 38.349	€ 52.373
HARDWARE E SOFTWARE GESTIONALI	<input checked="" type="checkbox"/> Software obbligatori forniti dal franchisor <input checked="" type="checkbox"/> hardware liberi		
REALIZZAZIONE DELLE OPERE	€ 3.384	€ 3.835	€ 5.237

<sup>4</sup> 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.

**MURARIE E RISTRUTTURAZIONE<sup>5</sup>****STIMA DEL COSTO TOTALE  
INVESTIMENTI FINANZIABILI****€ 37.226****€ 42.184****€ 57.610****VALORE INVESTIMENTI MO.  
ESCLUSA FEE ENTRANCE****€ 41****€ 26****€ 24****DETTAGLIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI DEL PUNTO VENDITA**

<b>DESCRIZIONE</b>	<b>IMPORTO (€) Format I</b>	<b>IMPORTO (€) Format II</b>	<b>IMPORTO (€) Format III</b>	<b>FORNITORI</b>
<b>a) Attrezzature, macchinari, impianti</b>	<b>12.342</b>	<b>16.849</b>	<b>30.873</b>	
Arredi	6.750	9.660	17.135	<b>Fornitori locali</b>
Impianti	2.800	3.736	6.906	<b>Fornitori locali</b>
Hardware	2.792	3.453	6.832	<b>Fornitori locali</b>
Insegne				
Altro: ...				
<b>Totale</b>				
<b>b) Beni immateriali ad utilità pluriennale</b>	<b>21.500</b>	<b>21.500</b>	<b>21.500</b>	
Fee d'ingresso	21.000	21.000	21.000	<b>Franchisor</b>
Software	500	500	500	<b>Franchisor</b>
Altro: ...				
<b>Totale</b>				
<b>c) RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI</b>	<b>3.384</b>	<b>3.835</b>	<b>5.237</b>	
Opere murarie	3.384	3.835	5.237	<b>Fornitori locali</b>
<b>Totale</b>				
<b>TOTALE INVESTIMENTI (a+b+c)</b>	<b>37.226</b>	<b>42.184</b>	<b>57.610</b>	

<b>Attrezzature e Impianti FACOLTATIVI</b>	<b>IMPORTO (€) Format I</b>	<b>IMPORTO (€) Format II</b>	<b>IMPORTO (€) Format III</b>	<b>FORNITORI</b>
Antitaccheggio	2.600	3.100	3.250	Fornitori locali
Videosorveglianza	1.592	3.674	7.500	Fornitori locali

<sup>5</sup> Si ricorda che Invitalia può finanziare per questa voce di investimento un limite massimo pari al 10% del valore del totale degli investimenti materiali ed immateriali.

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

	FORMAT I	FORMAT II	FORMAT III
<b>FATTURATO TOTALE STIMATO A REGIME</b>	<b>282.000</b>	<b>622.400</b>	<b>1.239.000</b>
<b>FATTURATO MQ. STIMATO A REGIME</b>	<b>705</b>	<b>778</b>	<b>826</b>
<b>COSTO DELLE MERCI (NEL SOLO CASO DI FRANCHISING CHE VENDONO PRODOTTI)</b>	-		
<b>- DI CUI FORNITURA INIZIALE</b>	-		
<b>DILAZIONE MEDIA PAGAMENTI (IN GIORNI)</b>	-		
<b>IMPORTO FIDEIUSSIONE (SE PREVISTA)</b>	<b>No</b>		
<b>NEL CASO DI FRANCHISING DI COMMERCIALIZZAZIONE PRODOTTI</b>	<input type="checkbox"/> <b>Esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati (tramite produzione interna od accordi quadro)</b> <input type="checkbox"/> <b>Non esclusiva del franchisor sui prodotti commercializzati</b> <input type="checkbox"/> <b>Parziale</b> <input type="checkbox"/> <b>Totale</b>		
<b>MARGINE DI CONTRIBUZIONE IN PERCENTUALE<sup>6</sup></b>			
<b>MARGINE OPERATIVO LORDO IN PERCENTUALE<sup>7</sup></b>			
<b>PERCENTUALE PER ROYALTY SUL FATTURATO</b>	<b>3 % sul venduto</b>		
<b>MINIMO GARANTITO ANNUO</b>	<b>No</b>		
<b>CONTRIBUTI PUBBLICITARI</b>	<b>No</b>		
<b>ALTRI CANONI/CONTRIBUTI PERIODICI</b>	<b>No</b>		
<b>ALTRE FIDEIUSSIONI BANCARIE O GARANZIE</b>	<b>No</b>		

*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*

<sup>6</sup> Per Margine di contribuzione si intende quel valore percentuale medio al netto degli sconti eventuali che serve a coprire tutti i costi di gestione tipici del punto vendita. La regola per determinare il suo valore assoluto è: Fatturato netto Iva – Costi delle materie prime; per calcolarne la percentuale, il risultato dovrà essere diviso per il 'Fatturato netto Iva' e moltiplicato per 100.

<sup>7</sup> Per Margine operativo lordo (Risultato operativo di gestione) si intende quel valore dato dalla differenza tra il valore della produzione e il costo dei beni e servizi acquistati, dopo aver dedotto il costo del lavoro ed al lordo degli ammortamenti.

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)

	FORMAT I	FORMAT II	FORMAT III
<b>N. TOTALE PERSONE PREVISTE SUL PUNTO VENDITA COMPRESO IL FRANCHISEE</b>	<b>3</b>	<b>da 4 a 5</b>	<b>da 6 a 8</b>
<b>- DI CUI PERSONALE FULL TIME</b>	<b>3</b>	<b>da 4 a 5</b>	<b>da 6 a 8</b>
<b>- DI CUI PERSONALE PART TIME</b>			
<b>ALTRO PERSONALE PREVISTO PER I PERIODI DI PUNTA</b>			

## 7. PROFILO TIPO DEL FRANCHISEE

<b>TITOLO DI STUDIO RICHIESTO</b>	<b>Nessuno</b>
<b>ATTITUDINI GENERALI</b>	<b>Predisposizione contatto con il pubblico</b>
<b>PROPENSIONI</b>	<b>Nessuna</b>
<b>COMPETENZE SPECIFICHE</b>	<b>Nessuna</b>
<b>FORMA GIURIDICA RICHIESTA</b>	<b>Ditta individuale o società</b>
<b>ALTRE INFORMAZIONI</b>	

## 8. ATTIVITA' FORMATIVA PREVISTA DAL FRANCHISOR

Corso di formazione teorico-pratico di 5 gg. presso la sede di Verona. Assistenza in fase di apertura e successiva. Visite periodiche da parte di personale addetto.

## 9. ALTRE INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni complete e dettagliate relative al Titolo II - Franchising sono nel sito [www.invitalia.it](http://www.invitalia.it) o sul sito [www.autoimpiego.invitalia.it](http://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**.

<b>INVESTIMENTI</b>	Dopo la firma del contratto di finanziamento con Invitalia, il beneficiario può chiedere una <b>1° erogazione (SAL)</b> 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 <b>saldo</b> potrà essere richiesto al completamento di tutti gli investimenti	
<b>CONTRIBUTI GESTIONE</b>	Potrà essere richiesto un <b>anticipo</b> pari al 30% del totale delle spese in conto gestione ad avvio attività	Dalla presentazione dell'idonea documentazione passano mediamente 60/90 gg. per la materiale erogazione.
	Il <b>saldo</b> 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