

**Firenze** 4 ottobre 2017

**Titolo** La gestione ed organizzazione aziendale

\* \* \*

Sebbene fare l'imprenditore possa anche significare avere un lavoro e una fonte di guadagno, esiste in realtà una differenza netta fra imprenditore e lavoratore. Può sembrare senza senso ma in realtà **l'obiettivo che l'imprenditore dovrebbe avere è rendersi inutile.**

Chi è imprenditore, in genere, lo fa per essere autonomo, per non dover dipendere dalle indicazioni di un datore di lavoro, per gestire il tempo come preferisce, per avere più tempo per sé e per i propri cari, e per guadagnare più di un dipendente, non solo **“qualcosa in più”** (il guadagno deve remunerare non solo il tempo passato al lavoro ma anche il rischio d'impresa).

Il rischio è quello di perdere di vista l'obiettivo di lungo periodo e spostare l'attenzione sulle mille micro-attività da gestire e da portare a termine. La limitazione più grande è avere ogni giorno una lista di cose da migliorare, sapendo come migliorarle, ma non avere il tempo per farlo, perché per la maggior parte del tempo si è impegnati a risolvere problemi che, in realtà, sono di altri.

È umanamente impossibile per una sola persona occuparsi di tutte le attività aziendali in maniera efficace ed efficiente. Quando accade, l'imprenditore sta bloccando la crescita della propria azienda. Non delegare vuol dire essere l'uomo chiave della propria impresa che rischia di essere **“un'azienda ad orologeria”**: un'azienda che prima o poi scoppia, semplicemente perché salta il suo **imprenditore**, l'unico a fare la differenza.

L'azienda, invece, deve funzionare senza l'imprenditore: un'azienda ha realmente valore se può funzionare senza colui che l'ha creata o colui che la guida. Ciò vale nella gestione quotidiana come nei passaggi generazionali o nelle cessioni d'azienda. Per raggiungere questo risultato l'imprenditore ha bisogno di persone che lo aiutino a far crescere l'attività.

**Un'azienda per funzionare deve avere un'organizzazione in cui i vari dipendenti sanno cosa devono fare e come, con una definizione di ruoli, compiti e responsabilità determinati dall'imprenditore.**

Il *MINI MASTER D'IMPRESA PER IL SETTORE TERMOIDRAULICO*, ha lo scopo di **fornire strumenti operativi, opportunità e forme di tutela nell'organizzazione e gestione del personale**; è un investimento che l'imprenditore può fare per se stesso.

*Le aziende valgono gli uomini che le conducono e quelli che ne rendono possibile lo sviluppo e la quotidianità (Henry Ford)*

Saranno esaminati i seguenti aspetti:

1 <sup>a</sup> giornata	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quale è la forma giuridica più conveniente per svolgere l'attività?</li> <li>• Per un investimento è meglio acquisto, noleggio o leasing?</li> <li>• Come gestire il rapporto con le banche, come migliorare il rating, quale è il vero costo di un prestito, meglio scoperto di conto corrente o finanziamento? Quali garanzie vuole la banca e cosa rischio?</li> <li>• Come controllare l'attività: quali sono i ricavi ed i costi orari e ad intervento? qual è la redditività aziendale e per ogni singolo tecnico? Quali sono i dati gestionali ed i costi che devo tenere sotto controllo?</li> </ul>
2 <sup>a</sup> giornata	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modalità alternative di collaborazione: forme di lavoro autonomo e dipendente. Le presunzioni.</li> <li>• Le nuove norme per incrementare redditività dei dipendenti. Incentivi e detassazioni.</li> <li>• La gestione del rapporto di lavoro: lettera di assunzione, contratto collettivo nazionale, diritti e doveri dei dipendenti. Il controllo del lavoro, ruolo fondamentale del regolamento aziendale interno e del mansionario (compiti e responsabilità).</li> <li>• La gestione del magazzino: organizzazione, controllo delle rimanenze e strumenti per vincere le presunzioni fiscali.</li> </ul>
3 <sup>a</sup> giornata	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investimenti ed informatizzazione per aumentare efficacia, efficienza e tenere sotto controllo e valutare l'attività ed il lavoro del personale.</li> <li>• Come gestire al meglio clienti, rivenditori installatori/manutentori. Gestione telefonica, comunicazione verbale e non verbale.</li> <li>• Promozioni ed attività commerciali, gli aspetti fiscali.</li> <li>• Costi indeducibili e parzialmente deducibili, la tassazione, le aliquote IVA ed il reverse charge, le detrazioni fiscali ed il conto termico.</li> </ul>
4 <sup>a</sup> giornata	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tutela dei rischi d'impresa e del patrimonio personale da creditori, banche e fisco (strumenti di pratica applicazione), le polizze che non devono mancare, la figura del broker.</li> <li>• La modifica della forma d'impresa, affitto, cessione e valutazione dell'azienda.</li> <li>• Il passaggio generazionale e la cessazione dell'attività nei rapporti fra futuri eredi e nei confronti del fisco.</li> </ul>