BUSINESS PLAN IFS

A.S.C.I.I. s.r.l

L'IDEA IMPRENDITORIALE

Riguardo a questo progetto il nostro gruppo intende operare nel settore informatico proponendo la diffusione delle nuove tecnologie, con un impresa che non svolga soltanto il ruolo di vendita al pubblico di computer assemblati, notebook, palmari, workstation e altre periferiche ma che punti soprattutto alla fornitura di servizi informatici ad elevato valore aggiunto.

Si pensa quindi soprattutto ai seguenti servizi collegati a Internet:

1. connettività tradizionale e connettività a banda larga
2. impianto e manutenzione reti aziendali di tipo intranet ed extranet
3. impianto server aziendali per la posta elettronica
4. impianto server aziendali per i servizi web
5. impianto server aziendali per la condivisione di file
6. impianto di sistemi di sicurezza (backup, antivirus, anti-intrusione)
7. redazione Documenti Programmatici per la Sicurezza (DPS)

L'idea di questa proposta è nata con l'obiettivo di dare un contributo a quelle che sono le maggiori esigenze dovute allo sviluppo della tecnologia. Inoltre essendo noi alunni di un Istituto per programmatori abbiamo potuto maturare delle esperienze nel mondo della tecnologia informatica che ci ha fatto focalizzare l'attenzione in questo ambito economico.

Abbiamo anche visto a scuola la complessità che caratterizza la gestione dei laboratori e la difficoltà anche a risolvere tutte le tipologie dei problemi e ciò ci ha convinti che **nel settore dell'informatica ci sono ancora ampi spazi di crescita del mercato.** D'altra parte senza computer non esistono piu' spazi di lavoro. Ogni ambito professionale o di lavoro richiede l'utilizzo avanzato di questi strumenti e di queste tecnologie. Quindi **non si tratta di un mercato cd. maturo.**

Data la concorrenza, sempre più spinta e presente nel mercato del commercio dei prodotti informatici abbiamo pensato di puntare sui **servizi ad elevato valore aggiunto.** Esistono infatti dei servizi informatici che rappresentano delle nicchie di mercato abbastanza ricche di valore aziendale. Pensiamo a tal proposito alla consulenza per la installazione e manutenzione dei server linux dove l'offerta è ancora molto limitata.

Quindi uno dei **vantaggi competitivi** della nostra azienda è quella di avere la consapevolezza dell'importanza dei software non proprietari che danno la possibilità di puntare al valore lavoro

piuttosto che sulle provvigioni sulla vendita di licenze d'uso di software proprietari. Avendo noi dei soci esperti di linux intendiamo puntare molto su queste professionalità che sono ancora molto rare sul mercato dell'informatica.

La costituenda società sulla base dell'analisi di mercato della domanda dei prodotti-servizio che saranno offerti sul mercato di riferimento ha predisposto i seguenti preventivi economici e patrimoniali per un periodo triennale. Ciascuna voce contabile di costo/ricavo e di attività/passività è stata preventivata sulla base di congetture economiche che sono state descritte nelle varie NOTE che sono state poste a corredo di ogni piano.

PIANO ECONOMICO *A.S.C.I.I. srl*

	2008	2009	2010
Ricavi di vendita	15.000.000€	16.500.000€	18.150.000€
Beni destinati alla vendita o al consumo	6.000.000€	6.600.000€	7.260.000€
Costi per il personale dipendente	9.000.000€	9.000.000€	9.050.000€
Costi per servizi	75.000€	75.000€	75.000€
Oneri finanziari	12.000€	12.000€	106.000€
Ammortamenti	16.000€	16.000€	16.000€
Altri costi	45.000€	45.000€	45.000€
UTILE /PERDITA	-148.000€ (perdita)	752.000€ (utile)	1.024.000€ (utile)

ANNO 2008:

NOTA1: Dalla ricerca di marketing effettuata si suppone che la nostra azienda riuscirà a conquistare l'1% del valore di mercato che ammonta a 1.500.000€; il ricavo ottenuto sarà di 15.000.000€.
NOTA2: Si suppone che essendo il nostro un mercato quasi completo, negli anni successivi potrà crescere circa del 10% annuo.
NOTA3: Si prevede che la spesa per il personale, sostenuta in base alle vendite previste non superi il 60% del fatturato.

NOTA4: Per quanto riguarda i costi di ammortamento (deprezzamento fisico ed economico di ogni anno) si suppone che in base al totale investimenti dei beni strumentali pari a 80.000€ da ammortizzare in 3 anni, il tasso da applicare sia del 20%; quindi ogni quota di ammortamento sarà pari a 16.000€.
NOTA5: Ipotizzando che l'azienda abbia dei debiti verso le banche per un totale di 200.000€, con un tasso di interesse calcolata al 6%, l'importo degli oneri finanziari sarà di 12.000e.
NOTA6: Si prevedono altri costi per 45.000€.
NOTA7: Immaginando che l'azienda spenda per le materie prime il 40% del fatturato, il costo sarà di 6.000.00€.
NOTA8: Per i costi dovuti ai servizi si presuppone una spesa di 75.000€

ANNO 2009:

NOTA1: Si suppone che dopo un buon avvio curando in modo oculato l'organizzazione ed in particolar modo l'attenzione e la soddisfazione dei clienti, si prevede una crescita del 10%.
NOTA2: La quota di ammortamento, non essendoci nuovi investimenti ed avendo il tasso costante al 20%, sarà di 16.000€
NOTA3: Per quanto riguarda i costi per il personale non sono previste nuove assunzioni, la percentuale resta la stessa e le maggiori entrate andranno a compensare gli oneri contrattuali. Per compensare le maggiori attività previste, saranno eseguite con le stesse risorse umane migliorando l'organizzazione e creando nuove forme di incentivazione al lavoro.
NOTA4: Si prevede che essendo nei primi esercizi dell'attività, non si riesce ancora ad estinguere nemmeno parzialmente l'indebitamento verso le banche; pertanto si prevede che gli oneri finanziari restino costanti ed uguali a 12.000€, ipotizzando ancora un interesse del 6%.
NOTA5: Si suppone che anche gli altri costi che teoricamente escludendo i costi di avvio dovrebbero ridursi, sono stati previsti in egual misura per tenere conto delle quote di incentivazione per il personale come indicato nella precedente nota 3.
NOTA6: Si presume che la percentuale per l'acquisto di materie prime rimanga costante al 40% del nuovo fatturato.
NOTA7: Si presumono costi per servizi costanti a 75.000€ dovuto alla maggior efficienza operativa.

ANNO 2010:

NOTA1: Alla luce dei buoni risultati ottenuti nell'esercizio precedente, il management aziendale si è posto l'ambizioso obiettivo di ridurre di almeno il 50% l'indebitamento dell'azienda riducendo quindi gli oneri finanziari per oltre 6000€. Quindi l'obiettivo è di ridurre il debito a 100.000€.
NOTA2: Per raggiungere l'obiettivo indicato in nota1 si cercherà di ricalcare, migliorandoli gli indirizzi già messi in atto nell'anno precedente riguardo qualità del servizio alla clientela, pubblicità e marketing. Gli altri costi ammonteranno quindi a 45.000€.
NOTA3: Anche per quest'anno non si prevedono nuove assunzioni. E considerando oramai la pluriennale esperienza dei dipendenti in servizio opportunamente incentivati, si pensa di gestire ancora con le stesse persone il maggior volume di attività puntando su una organizzazione ottimale. I costi per il personale aumenteranno quindi da 9.000.000€ a 9.050.000€.
NOTA4: Per quanto riguarda i costi per servizi si cercherà anche qui di ottimizzare in modo da avere gli stessi costi seppur con un volume di affari superiore.
NOTA5: Non si prevede un cambiamento di fondo nelle strategie aziendali, pertanto la percentuale per l'acquisto di materie prime si presuppone ancora costante al 40% del nuovo fatturato.
NOTA6: Si prevede che la quota di ammortamento rimanga costante non essendo previsti nuovi investimenti (16.000€).

PIANO PATRIMONIALE *A.S.C.I.I. srl*

Attività	2008	2009	2010
Beni strumentali	80.000€	80.000€	80.000€
Rimanenze	328.000€	275.000€	198.904€
Crediti commerciali	150.000€	165.000€	181.500€
Liquidità	25.000€	30.000€	35.000€
Passività			
Debiti a breve termine	6.000€	6.000€	10.000€
Debiti a medio-lungo termine	15.000€	15.000€	15.000€
Fondo ammortamento	16.000€	32.000€	48.000€
Capitale proprio	546.000€	497.000€	422.404€

ANNO 2008:

NOTA1: Si ipotizza che non ci sono nuovi investimenti entro i 3 anni.
NOTA2: Si immagina che la durata media del magazzino sia di 20 giorni, quindi in magazzino abbiamo circa 328.000€.
NOTA3: Si immagina che l'azienda riscuota prevalentemente in contanti, quindi i crediti commerciali ammontano all'1% dei ricavi, cioè a 150.000€.
NOTA4: La liquidità è molto minima e si prevede sia di 25.000€.
NOTA5: I debiti a lungo termine erano già stati previsti per 15.000e.
NOTA6: I debiti a breve termine consistono in una cifra minima poiché i nostri fornitori accettano solo pagamenti in contanti. Per cui l'unico debito a breve termine è rappresentato da un fido bancario di 6.000€.

ANNO 2009:

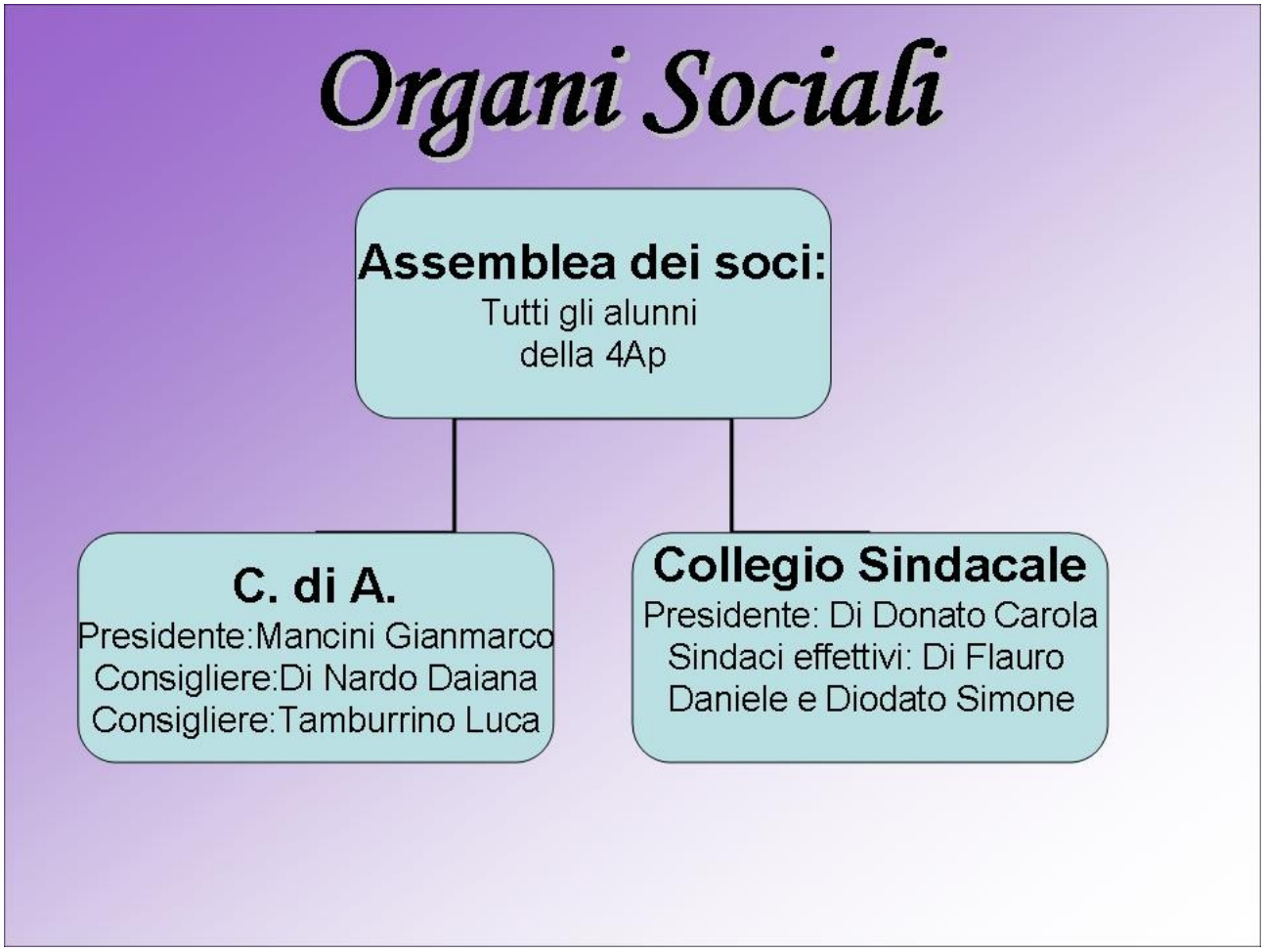
NOTA1: Si presume che la durata del magazzino diminuisca a 15 giorni a causa dell'aumento del volume di attività e mancato investimento per ampliamento struttura di magazzino.

NOTA2: Per quanto riguarda i crediti commerciali si prevede che si rispetteranno le consuetudini acquisite, pertanto sarà di 165.000€.
NOTA3: Si prevede un aumento di liquidità a 30.000€.
NOTA4: I debiti a lungo termine resteranno a 15.000€.
NOTA5: I debiti a breve termine resteranno anch'essi costanti per la sempre maggior richiesta da parte dei fornitori di pagamenti in contanti offrendo in cambio sconti consistenti. L'unico debito che continuerà a persistere sarà il fido bancario di 6.000€.

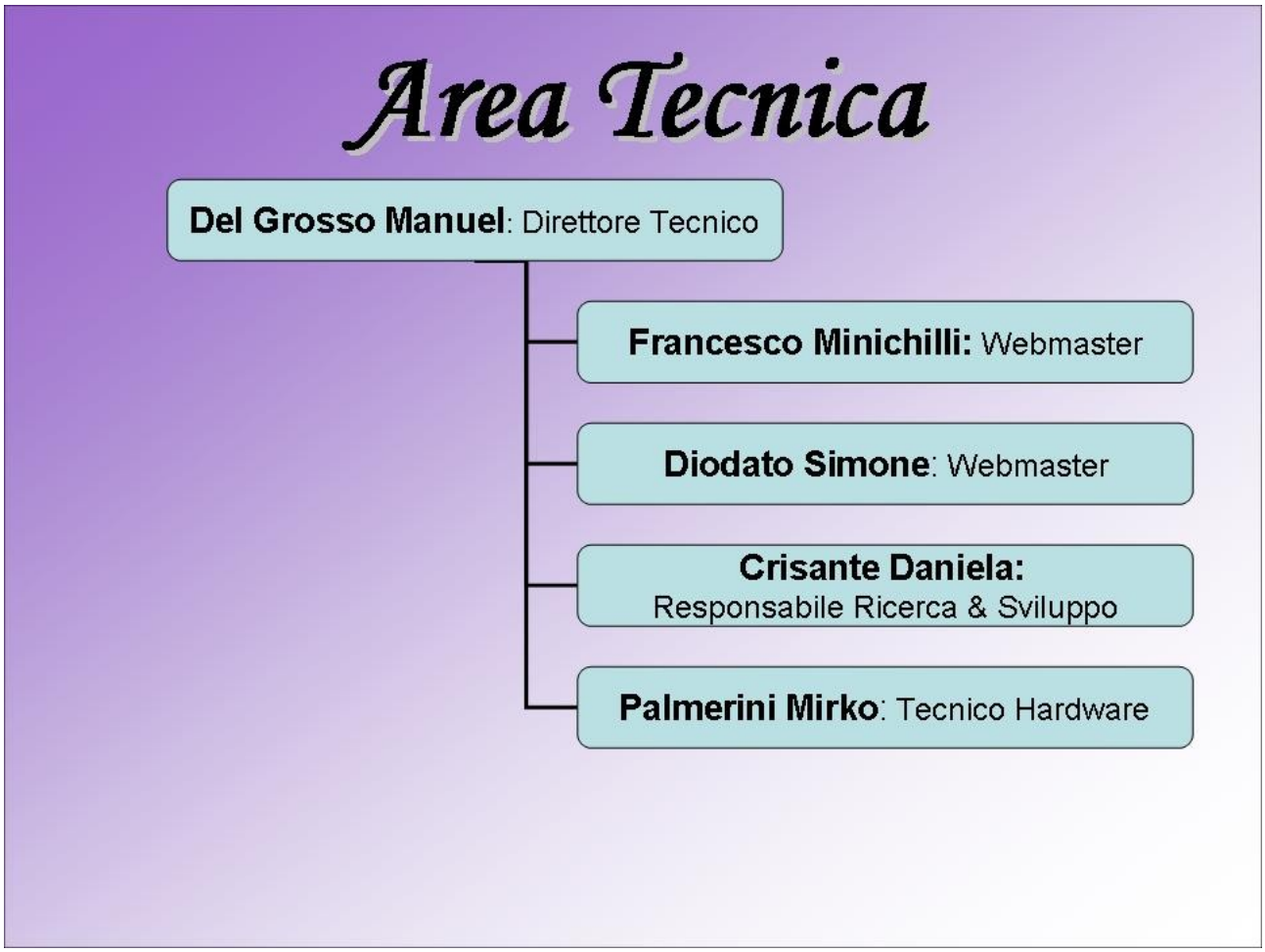
ANNO 2010:

NOTA1: Si presume che la durata del magazzino diminuisca a 10 giorni a causa dell'aumento del volume di attività e mancato investimento sull'ampiezza del magazzino. Quindi in magazzino abbiamo circa 198.904€.
NOTA2: Per quanto riguarda i crediti commerciali si prevede il consolidamento di quanto già in atto, pertanto avremo una quota di 181.500€.
NOTA3: Si prevede una quota di liquidità pari a 35.000€ a causa dell'ampliamento delle attività.
NOTA4: I debiti a ungo termine si prevede di tenerli costanti a 15.000€ operando sempre con nuove strategie di sconto per chi paga in contanti.
NOTA5: L'unico debito che rimarrà sarà il fido bancario che si porterà a 10.000€ in accordo con la banca a causa dell'acquisita fiducia.

LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA *A.S.C.I.I. srl*



Area Amministrativa
Di Nardo Daiana: Direttore Amministrativo
Sanelli Valentina: Ufficio Contabile
Di Donato Carola: Addetto all'Organizzazione Aziendale
Desiderio Erica: Responsabile Fatturazione
Di Federico Martina: Ufficio acquisti
Bevilacqua Erika: Responsabile Fatturazione


Area Tecnica
Del Grosso Manuel: Direttore Tecnico
Francesco Minichilli: Webmaster
Diodato Simone: Webmaster
Crisante Daniela:
Responsabile Ricerca & Sviluppo
Palmerini Mirko: Tecnico Hardware