

Azienda di terza generazione

Studiengang : Dipl. Techniker/in HF Holztechnik
Betreuer : René Jordi

Il contenuto di questo lavoro di diploma è basato sullo studio per l'apertura di una nuova carpenteria in Valle di Blenio. Vengono analizzati gli aspetti principali riguardanti il mercato di lavoro, la concorrenza, il marketing e gli aspetti finanziari. Il tutto viene descritto in un Business Plan dettagliato.

Astratto

Mio padre e mio zio possiedono una carpenteria ubicata a Dangio, un piccolo paese della Valle di Blenio. Dopo il mio apprendistato e la formazione di tecnico del legno, visto la cessazione dell'attività di famiglia in quanto giunti al pensionamento, ho deciso di fondare una nuova azienda con un collega.

Il lavoro di diploma si concentra su come avviare la nuova azienda, analizzando la geolocalizzazione, il mercato locale, i costi di riorganizzazione e finanziamento, il piano finanziario sull'arco di cinque anni, l'organizzazione aziendale, la collaborazione con altre ditte, la clientela e il marketing. Questi aspetti sono descritti nel Business Plan, sono inclusi anche i costi dell'affitto dello stabile, la costituzione della società e la progettazione del layout aziendale.

Obiettivi

Gli obiettivi di questo lavoro di diploma sono quelli di analizzare i punti fondamentali per l'avvio di una nuova impresa nel settore della carpenteria.

Attraverso l'analisi di questi obiettivi, miro a creare un solido piano di avvio per la mia nuova impresa, garantendo una base stabile e sostenibile per il suo successo futuro nel competitivo mercato della carpenteria.



Azienda di famiglia

Procedimento

Prima di iniziare la ricerca, ho allestito un piano per organizzare il lavoro. Dopo aver ottenuto il via libera dall'esperto e dalla scuola, ho iniziato la fase di ricerca delle informazioni necessarie. Mi sono principalmente rivolto a professionisti attivi nell'ambito della carpenteria, contattando anche i comuni per acquisire dati rilevanti riguardanti le domande di costruzione ed ho consultato una vasta gamma di fonti, tra cui libri specializzati e pagine web autorevoli. In questo processo, ho lavorato con precisione e cura, raccogliendo con attenzione ogni elemento utile per alimentare il mio lavoro di ricerca. La pianificazione dettagliata e metodica mi hanno permesso di analizzare tutti i dati in modo preciso ed efficiente.

Risultati

L'analisi di mercato è stata complessa, ma ho potuto determinare il settore ideale, trattasi delle ristrutturazioni di edifici agiati. Nonostante la forte concorrenza, le prospettive future offrono molte opportunità. Un ulteriore punto fondamentale è la collaborazione tra le piccole aziende, questo per mantenere il lavoro all'interno della valle ed evitare la concorrenza delle grandi aziende.

L'analisi finanziaria è stata impegnativa, ma ho cercato di presentare un prodotto credibile, il quale mi ha dato una buona visione sugli investimenti necessari. Per quanto riguarda la fondazione di una nuova azienda, ho analizzato tutte le forme giuridiche possibili, ritenendo poi la società a garanzia limitata (Sagl) la scelta ideale per una piccola impresa come la nostra. Ritengo però ottimale, appena possibile, passare ad una società anonima, la quale offre una garanzia maggiore.



Fabrizio Maestrani
Holzbau
079 924 04 90
fabrizio.maestrani@outlook.com