

Torino, 22 maggio 2023

BUSINESS PLAN E PIANIFICAZIONE DELLE ATTIVITA' AZIENDALI

Prof. Guido GIOVANDO

Professore Associato Dipartimento di Management "Valter Cantino"
Commercialista in Torino



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO
DM DIPARTIMENTO
DI MANAGEMENT

INDICE

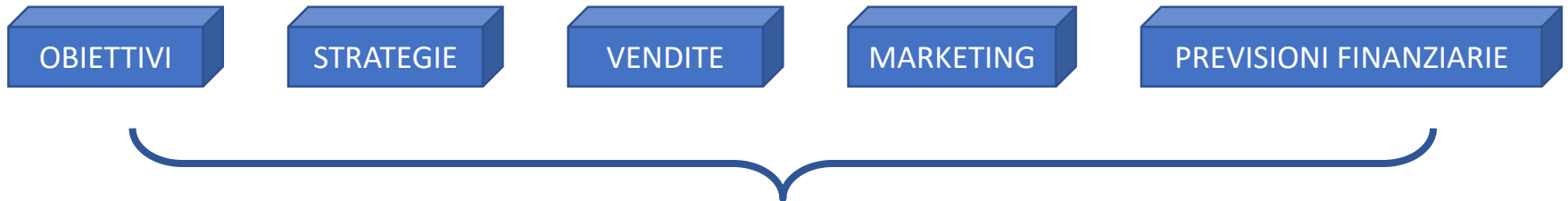
- **BUSINESS PLAN**
- **LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA ED IL CONTROLLO DI GESTIONE**
- **COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN**
- **CASE STUDY**

BUSINESS PLAN

COS'È

documento che descrive un progetto imprenditoriale

COMPRENDE



Aiuta a chiarire l'idea di *Business*

BUSINESS PLAN

Il **Business Plan** viene solitamente concepito come lo strumento da utilizzare per le decisioni di avvio di una nuova impresa. Tuttavia, limitare la sua funzione a questo obiettivo sarebbe estremamente riduttivo.

Il *Business Plan* ha molteplici funzioni, corrispondenti alle diverse finalità che dovrà assolvere.

Rappresenta un supporto sia nelle “fasi straordinarie” della vita dell'impresa sia nella “fase ordinaria” della gestione corrente.

BUSINESS PLAN



✓ Come guida strategica

✓ Nuovi soci
✓ Richiesta finanziamenti



Spiegare il progetto, il mercato competitivo e le risorse necessarie per raggiungere gli obiettivi del piano.

Presentate le proiezioni economico patrimoniali e finanziarie prese in esame nella parte descrittiva.

BUSINESS PLAN

Il Business Plan rappresenta lo strumento cardine del *management accounting* (contabilità di direzione), inteso come insieme di principi, tecniche e strumenti impiegati dalle organizzazioni aziendali per:

- Pianificare le strategie, le tattiche e le operazioni future;
- Ottimizzare l'uso delle risorse;
- Misurare e valutare le prestazioni;
- Ridurre, per quanto possibile, la soggettività del processo decisionale;
- Migliorare la comunicazione esterna ed interna.

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA ED IL CONTROLLO DI GESTIONE

PIANIFICAZIONE
STRATEGICA



Ha per oggetto decisioni con cui si dà all'azienda un volto durevole (**strategie**) ed è caratterizzata da un **orizzonte temporale pluriennale**.

CONTROLLO DI
GESTIONE



Monitora nel breve periodo le **variabili di gestione** (sia correnti che strategiche)

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

Fattori da considerare:

- **DESTINATARI DEL BUSINESS PLAN**
- **DEFINIRE UN OBIETTIVO CHIARO**
- **RICERCA**
- **CHIAREZZA E CAPACITA' DI SINTESI**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

1 - Executive summary

2 - Informazioni sull'azienda

3 - Analisi di mercato

4 - L'impresa

5 - Strategia di marketing

6 - Piano logistico e gestionale

7 - Analisi economico-finanziaria

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

1 - Executive summary

L'*executive summary* è una sezione del *business plan* che ha lo scopo di sintetizzare tutto ciò che segue, fornendo ai lettori - ad esempio, a potenziali investitori - una **panoramica generale** della tua attività.

- **Business concept**
- **Obiettivi e visione aziendale**
- **Descrizione del prodotto e differenziazione**
- **Mercato target**
- **Strategia di marketing**
- **Situazione finanziaria attuale e prevista**
- **Il team**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

2 - Informazioni sull'azienda

Questa sezione dovrebbe rispondere a due domande chiave:

- ***Chi sei?***
- ***Cosa hai in mente di realizzare?***

In tal modo, si può spiegare perché si è sul mercato e quali sono le caratteristiche che differenziano il business da quello dei concorrenti. Inoltre, vanno individuati i progetti e le ragioni per cui l'azienda è una buona realtà su cui investire.

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

2 - Informazioni sull'azienda

Idea imprenditoriale

Va sintetizzato il settore in cui il progetto di impresa si inserisce, i principali prodotti/servizi che intende offrire sul mercato, un'indicazione del modello di *business* e dei potenziali clienti. Ciascuno di questi aspetti viene successivamente approfondito nel *business plan*.

- **Struttura aziendale e natura dell'attività**
- **Settore di attività**
- **Vision, mission e valori aziendali**
- **Informazioni su come è nata l'azienda o sulla sua storia**
- **Obiettivi di business**
- **Il team, con i collaboratori chiave e i loro stipendi**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

3 - Analisi di mercato

È una sezione chiave del *business plan*.

- ***Dimensioni del mercato***
- ***Analisi della posizione dell'azienda sul mercato***
- ***Descrizione del panorama competitivo***

Mercato potenziale → è importante:

- Delineare il profilo del cliente ideale, soprattutto per quanto riguarda gli aspetti demografici.
- Ricercare le principali tendenze e prospettive del settore.
- Effettuare previsioni sulla base delle informazioni.

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

3 - Analisi di mercato

ANALISI SWOT



COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

3 - Analisi di mercato

ANALISI COMPETITIVA

I fattori su cui puntare per differenziare l'attività rispetto alla concorrenza possono essere:

- **Gestione dei costi**
- **Differenziazione**
- **Segmentazione**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

3 - Analisi di mercato

SEGMENTAZIONE DELLA CLIENTELA

Il cliente ideale - **mercato target** - è alla base della strategia di marketing e del piano operativo nel suo complesso.

La *segmentazione* dei clienti spesso include:

- Luogo di residenza
- Fascia d'età
- Livello di istruzione
- Modelli di comportamento comuni e passatempi
- Luogo di lavoro e settore di impiego
- Tecnologie utilizzate
- Reddito

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

4 - L'impresa

Si deve procedere con la descrizione del progetto nel suo complesso.

- **Tecnologia**
- **Brevetti e Know-how**
- **Prodotti e servizi**
- **Analisi del Ciclo produttivo**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

4 - L'impresa

- **Modello di business**
- **Team imprenditoriale e modello organizzativo**
- **Prospettive future**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

5 - Strategia di marketing

La scelta delle attività di marketing dipende dal mercato target.

La maggior parte delle strategie di marketing include informazioni su quattro argomenti chiave → **marketing mix**



COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

6 - Piano logistico e gestionale (eventualmente se richiesto dal business)

- **Fornitori**
- **Produzione**
- **Strutture**
- **Attrezzatura**
- **Spedizione ed evasione degli ordini**
- **Inventario**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

OBIETTIVO→ presentare la struttura economica, patrimoniale e finanziaria del progetto di impresa includendo alcuni indici di sintesi.

Il ***financial plan*** è un documento fondamentale:

- Nelle **start-up**, il *financial plan* è indispensabile per procedere alla valutazione della società e del potenziale dell'azienda in base ai futuri guadagni previsti.
- Nelle **aziende già avviate**, invece, il *financial plan* permette di monitorare lo stato di salute finanziaria dell'attività, e dovrebbe essere aggiornato semestralmente o annualmente a seconda delle frequenza nelle variazioni intercorse.

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Gli *elementi fondamentali* di un *financial plan* sono essenzialmente due:

- **Previsioni dei flussi di cassa**
- **Previsioni dei profitti o delle perdite**

È opportuno includere anche una serie di informazioni dettagliate aggiuntive, tra cui costi di avvio e gestione della società, spese per stipendi, contratti del personale e finanziamenti, stato patrimoniale attuale, piani di assunzione futuri e KPI per monitorare le *performance*.

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Obiettivi da raggiungere

È importante stabilire obiettivi chiari e realistici ragionando in ottica imprenditoriale.

Rendiconto finanziario

Stabiliti gli obiettivi, è possibile iniziare con la redazione del *rendiconto finanziario*, o *cash flow statement*.

Indicatori:

- **FCFF** (*Free Cash Flow to the Firm*)
- **FCFE** (*Free cash flow to Equity*)
- **Net Cashflow**
- **Cumulated Cash Flow**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Stima dei costi previsti e ricavi attesi

- **Costi**→ costi fissi e variabili, impatto delle spese impreviste, costi associati alla vendita e alla commercializzazione dei prodotti.
- **Ricavi**→ stima basata sul prezzo di vendita del prodotto o servizio.

Conto economico previsionale

È una parte essenziale in quanto indica il risultato economico di un determinato periodo preso in analisi.

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

SCelta DEL MIX DELLE VENDITE

NATURA DEL **PROBLEMA DECISIONALE**:

- Quale prodotto conviene “spingere” sul mercato, nel breve periodo (cioè nei limiti della capacità produttiva esistente)?
- Ciò comporta una «graduatoria» di convenienza tra i prodotti.

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

SCELTA DEL MIX DELLE VENDITE

Il problema si pone quando i vari prodotti della gamma hanno in comune:

- **un mercato**
- **delle risorse interne**

caratterizzati da:

- **scarsità**
- **trasferibilità**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

SCELTA DEL MIX DELLE VENDITE

Il problema si risolve usando la grandezza:

"MARGINE LORDO DI CONTRIBUZIONE"

Questo va però commisurato ad una unità di "*variabile limitativa*" o "*risorsa scarsa*"

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

SCELTA DEL MIX DELLE VENDITE

- **CLIENTI:**
 - negozi al dettaglio
 - grandi magazzini
- **ANNO DI BUDGET:** Vendite ai negozi pari a 60% C.P.
Restano disponibili 31.500 h macchina rep. confezionamento
- **FORNITURA SPECIALE PER UN GRANDE MAGAZZINO:**

ARTICOLO	PREZZO UNITARIO euro	COSTO VAR. UNIT. euro	ORE MACCH.PER 1 CAPO	QUANT. MAX VENDIBILE (n. capi)
A	20	12	0,35	35.000
B	45	23	0,80	15.000
C	30	15	0,50	25.000

**QUALE/QUALI COMMESSE CONVIENE ACCETTARE E PER QUALI VOLUMI
(HP. CHE FORNITURA SPECIALE NON CREI
"STROZZATURE" IN ALTRI REPARTI)?**

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

SCELTA DEL MIX DELLE VENDITE

$A = 35.000 \times 0,35 = 12.250$ ore

$B = 15.000 \times 0,8 = 12.000$ ore

$C = 25.000 \times 0,5 = 12.500$ ore

Tot= 36.750 ore macchina

Ma abbiamo a disposizione 31.500 ore

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

SCELTA DEL MIX DELLE VENDITE

MLC UNITARIO RISORSA SCARSA

PRODOTTO A

$$20 - 12 = 8 \quad \frac{8}{0,35} = \text{mlc} = 22,857 \text{ Euro/h}$$

RIS. SCARSA

PRODOTTO B

$$45 - 23 = 22 \quad \frac{22}{0,8} = 27,500 \text{ Euro/h}$$

PRODOTTO C

$$30 - 15 = 15 \quad \frac{15}{0,5} = 30,00 \text{ Euro/h}$$

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

SCELTA DEL MIX DELLE VENDITE

1° Prodotto C		2° Prodotto B		3° Prodotto A
25.000 capi	Dalle 31.500 ore	15.000 capi	Dalle 19.000 ore	20.000 capi
12.500 ore	Residuano ancora 19.000 ore	12.000 ore	Residuano ancora 7.000 ore	

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Prevedere gli investimenti

Piano di investimenti previsti → visione chiara e realistica delle spese da sostenere.

Revisione finale e aggiornamento

Una volta completato il *financial plan*, è importante effettuare una revisione completa e tenerlo sempre aggiornato in base alle condizioni di mercato o alle variazioni nella situazione finanziaria della vostra società.

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Prospetti da utilizzare – conto economico previsionale

Conto economico previsionale						
ANNI	STORICO 2022	PREVISIONALI				
		2023	2024	2025	2026	2027
Ricavi operativi netti						
Var. Rim. Prodotti e Semil.						
Acquisti Prodotto finito						
Lavori in Economia						
Valore della Produzione						
Var. Rim. Merci/Mat. Prime						
Acquisti Merci/Mat. Prime						
Costi vari per Servizi						
Lavorazioni Esterne						
Valore Aggiunto						
Costo lavoro						
M.O.L.						
Ammortamenti materiali						
Ammortamenti immateriali						
Accantonamenti						
Risultato Operativo						
Oneri Finanziari						
Proventi Finanziari						
Gestione Straordinaria						
Gestione non operativa						
Imposte						
Risultato Netto						

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Indicatori:

- ROE
- ROI
- ROS
- MOL
- MOL/Fatturato %
- Incidenza consumi
- Incidenza costo lavoro/fatturato
- Analisi punto di pareggio

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Indicatori → *Analisi punto di pareggio*

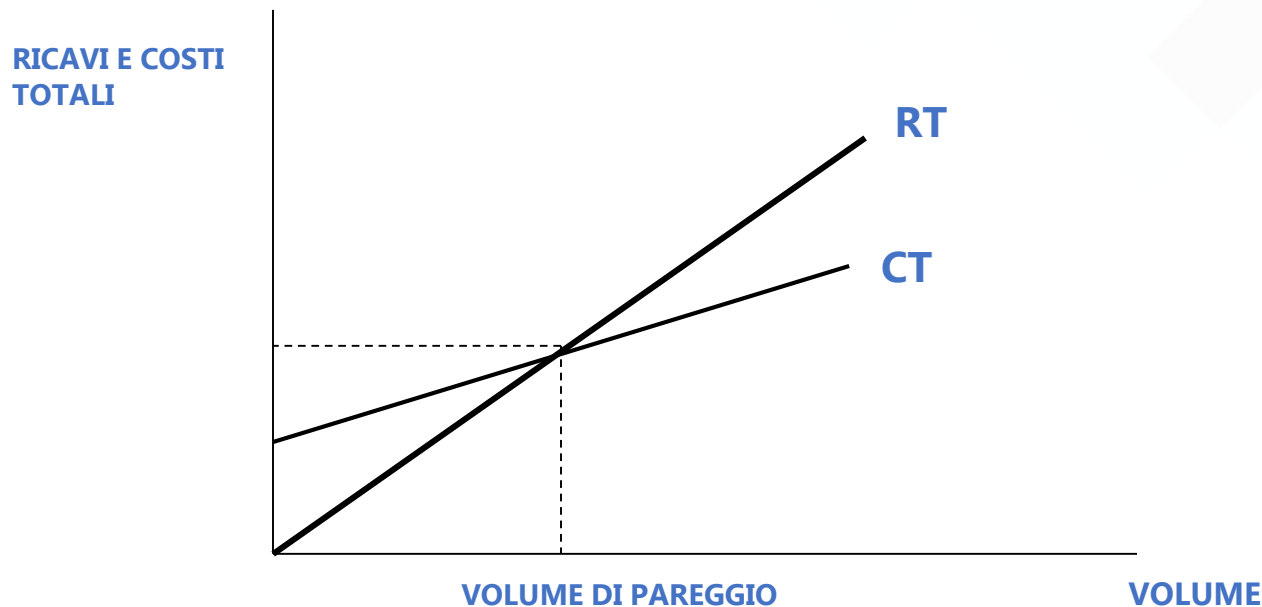
SI HA VOLUME DI PAREGGIO (B.E.P.)
QUANDO:

$$RT = CTC$$

$$CT = a + bx$$

CIOE':

$$px = a + bx$$



COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Indicatori → *Analisi punto di pareggio*

$$X_p = \frac{a}{p - b}$$

A → (COSTI FISSI)
P – B → (MARGINE LORDO DI CONTRIBUZIONE UNITARIO)

Dove:

p – b = margine lordo di contribuzione unitario

**MENTRE IL “VOLUME DI UTILE” ATTESO («U → UTILE OBIETTIVO») E’
DATO DA:**

$$X_u = \frac{a + u}{p - b}$$

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Indicatori → *Analisi punto di pareggio*

Esempio:

- **COSTI FISSI** = 500.000 Euro
- **STD. UNITARIO FISICO** = kg. 0,4 / unità di prodotto
- **STD. UNITARIO DI PREZZO D'ACQUISTO** = € 200 / kg. Risorsa
- **PREZZO UNITARIO DI VENDITA** = € 180 / unità di prodotto

$$X_p = \frac{€ 500.000}{€ 180 - € 80} = \frac{€ 500.000}{€ 100}$$

= n. 5.000 unità di prodotto per raggiungere il pareggio economico

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Indicatori → *Analisi punto di pareggio*

- **REDDITO ATTESO DETERMINATO COSÌ:**

- **REDDITIVITA' DEL CAPITALE ATTESA: 12%**

- **VALORE MEDIO DEL CAPITALE NEL PERIODO:
€ 1.000.000**

$$X_u = \frac{€ 500.000 + € 120.000}{€ 100} = \frac{€ 620.000}{€ 100} =$$

= n. 6.200 unità per raggiungere la redditività attesa

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Prospetti da utilizzare – stato patrimoniale previsionale

Stato patrimoniale previsionale						
ANNI	STORICO	PREVISIONALI				
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Liquidità Finanziarie						
Clienti e Crediti diversi						
Risconti attivi						
Magazzino						
ATTIVO CORRENTE						
Immobil. Materiali						
Fondi Ammortamento						
Immobil. Immateriali						
Immobil. Finanziarie						
ATTIVO FISSO						
CAPITALE INVESTITO						
Debiti finanz. a breve						
Fornitori e Debiti div.						
PASSIVO CORRENTE						
Debiti Finanziaria ML						
Altri debiti a ML						
PASSIVO CONSOLIDATO						
MEZZI PROPRI						

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Indicatori:

- Posizione finanziaria netta
- Indici di solidità patrimoniale
- Indici di indebitamento
- Indici di solvibilità
- Indici di rotazione

COME REDIGERE UN BUSINESS PLAN

7 - Analisi economico-finanziaria

Prospetti da utilizzare – flussi di cassa previsionali

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	
Saldo iniziale								
Entrate								
....								
....								
Uscite								
....								
....								
....								
....								
Saldo mensile								
Saldo progressivo								

CASE STUDY

OPEN SEED – Business Plan

https://www.crowdfundme.it/wp-content/uploads/2022/09/Openseed_Business-Plan-2022.pdf

OPEN SEED – Indice dei contenuti

Disclaimer

Chi Siamo

Mission e Vision

Portfolio Investimenti

Dettagli Portafoglio

Track Record - Success Cases

Il Bisogno

La Soluzione

L'Idea di Business

L'Idea di Business - Selezione

L'Idea di Business - Sviluppo

L'Idea di Business - Monitoraggio e Affiancamento

L'Executive Team

Startup Mentor

Il Mercato

Il Mercato Globale

Open Seed 2023

Progetti Preselezionati e Strategia di Exit

Dettagli Societari

Il Piano Economico Finanziario

La Pianificazione Finanziaria

La Strategia Finanziaria

Il Sommario dei principali risultati di analisi

Le Variabili e le Assumptions usate

Valore del Portafoglio

La Pianificazione delle Revenues

Canali di revenues

I Costi e gli Investimenti

Le Spese Operative

Le Spese di Marketing e Personale

L'Analisi di Breakeven

La Finanza a Debito

Il Conto Economico

Il Bilancio

Il Working Capital

I Flussi di Cassa e il Fabbisogno Finanziario

Il Cash Burn Rate

Il ROI ed il ROE

Uso dei Fondi

L'Enterprise Value

Valutazione + Pre Money Crowdfunding

Perché Investire

OPEN SEED – Disclaimer

I dati contenuti in questo Business Plan sono stati ottenuti dall'impresa, dai suoi consulenti e da altre fonti. Qualsiasi stima o proiezione qui presente è risultato dell'analisi effettuata sull'impresa, la quale potrebbe essere o non essere corretta. L'impresa non fornisce garanzia, esplicita o implicita, che quanto riportato nel seguente documento rappresenti con precisione e/o completezza le informazioni riguardanti l'impresa e niente nel seguente documento deve essere inteso come fedele rappresentazione di situazioni e/o dati passati e/o futuri dell'impresa analizzata.

Questo Business Plan non si prefigge l'obiettivo di contenere tutti i dati e le informazioni che potrebbero essere necessarie per portare a compimento tale operazione di finanziamento, e viene fatto esplicito invito al ricevente di effettuare in ogni caso la propria indipendente analisi dell'impresa e dei dati qui di seguito riportati. L'impresa ha verificato in modo indipendente tali informazioni ma in nessun modo si assume la responsabilità per la precisione o la completezza delle stesse. L'impresa, inoltre, non si assume il compito di aggiornare o di correggere in momenti successivi i materiali forniti di seguito.

Il presente Business Plan è un documento puramente analitico e di proiezione basato sui dati raccolti; lo stesso, nonché tutti i dati, le stime e le proiezioni in esso raccolte non hanno quindi alcun valore certificativo ovvero non devono essere intese a titolo di revisione finanziaria certificata.

OPEN SEED – Chi siamo

Open Seed è una holding di partecipazioni che nasce nel 2016 per investire e affiancare l'avvio e lo sviluppo di startup e progetti innovativi in fase pre-seed.

Il veicolo nasce inizialmente al servizio esclusivo degli associati del BusinessAngels.Network e ad inizio 2021 conta 30 soci, 14 partecipazioni in startup e diverse partnership con l'ecosistema italiano.

Nella primavera 2021 Open Seed decide di aprire il capitale a tutti gli investitori interessati per raccogliere fondi da investire in una nuova selezione di progetti che si vanno ad aggiungere al ricco portafoglio di partecipate.

Dopo la campagna di equity crowdfunding adesso Open Seed conta 190 soci da tutta Italia e oltre 20 partecipazioni in startup.

Nel settembre 2021 Open Seed conclude la sua prima exit realizzando un x4 sull'investimento con la vendita delle sue quote di Premoneo a Vedrai.

Open Seed, per il deal flow e l'affiancamento delle startup del portafoglio, vanta numerose partnership su tutto il territorio nazionale con i principali player dell'ecosistema italiano dell'innovazione, come le nuove piattaforme di finanziamento alternativo, gli incubatori, le associazioni di investitori e Business Angels.

La compagine sociale di Open Seed è composta da giovani professionisti, ricercatori e imprenditori. Competenza, spirito imprenditoriale e professionalità sono gli elementi principali che permettono il buon funzionamento della società.

OPEN SEED – Mission e Vision

Mission

Open Seed investe nelle migliori start-up in fase early stage. Il veicolo di investimento raccoglie capitali nel mercato ed investe selezionando i migliori progetti, affiancandoli con le proprie competenze e partner per favorirne l'incubazione ed il successo sul mercato.

Vision

Open Seed ambisce a diventare un punto di riferimento nazionale per gli investimenti in startup early stage, rendendo più accessibile il settore del venture capital in Italia e favorire lo sviluppo sul nostro territorio di nuovi progetti imprenditoriali innovativi.

OPEN SEED – L'idea di Business

L'obiettivo di Open Seed è di investire nei progetti start up più interessanti del panorama italiano , e di affiancare giovani team e idee di impresa segnalate dai partner selezionatori come Businessangels.network.

Il veicolo di investimento è costituito nella forma di S.r.l. innovativa – Holding di Partecipazione – che raccoglie capitale dai soci per favorire l'incubazione e il successo delle startup selezionate.

Per questo, lavora su più livelli:

- su startup in fase in fase early stage pre seed o seed, favorendo l'evoluzione del progetto portandola fino al go to market o al round 2;
- su progetti di società che mostrano già traction e che intendono scalare sul territorio italiano o internazionale;
- su startup già mature con investimenti di natura strategica.

OPEN SEED – Il mercato

Open Seed opera nel mercato del Venture Capital, un settore in continua espansione, soprattutto in Europa ed in particolare Italia.

Come afferma l'ultimo report di StartupItalia, nel primo semestre del 2022 le startup italiane hanno sfiorato il miliardo di finanziamenti (992.949.000 euro per l'esattezza). Per fare un paragone, in tutto il 2021 sono stati investiti complessivamente €1.392 1

I dati sono ancora più incoraggianti se rapportati ai primi sei mesi del 2021, quando StartupItalia aveva registrato una raccolta complessiva di 661 milioni euro. La crescita è evidente: parliamo di un incremento del +50,2%.

I finanziamenti non sono l'unico indicatore positivo. Un incremento (+15%) c'è stato anche nel numero di operazioni: 108 oggi, rispetto alle 93 del 2021.

Non solo, di fondamentale rilevanza, più di ogni altro dato, l'aumento dei round da 10 milioni di euro in su. Se sempre nel 2021 si sono registrate 10 di questo tipo di operazioni, quest'anno si evidenzia un +70% con 17 investimenti. Pure i round guidati da investor stranieri registra un dato in positivo: nel primo semestre del 2021 erano 14, nel primo del 2022 siamo a 20.

Va detto che l'equity crowdfunding ha registrato una flessione, in quanto nel primo semestre del 2021 si erano evidenziate 72 operazioni (raccolta complessiva: 48 milioni di euro), nello stesso periodo del 2022 sono state 38 le operazioni (per 18,6 milioni di euro),

OPEN SEED – Il piano economico-finanziario

La Pianificazione Finanziaria

La pianificazione finanziaria illustrata all'interno del presente paragrafo è strutturata in funzione di ipotesi operative frutto di un'attenta analisi tra le statistiche contingenti relative al mercato di riferimento ed il tipo di modello di business caratterizzante l'azienda (considerando anche il modello di business attuale). Data la natura innovativa dell'azienda, è stato ritenuto opportuno sviluppare uno scenario conservativo, sia per ciò che concerne le ipotesi operative che finanziarie permettendo all'azienda di crescere in maniera graduale ma costante.

La Strategia Finanziaria

La pianificazione finanziaria riportata di seguito è stata eseguita facendo riferimento a delle assumption operative e di mercato e alle metriche validate in mercati simili a Open Seed s.r.l. che riporta dati e metriche già oggetto di validazione.

Lo sviluppo del Financial Plan ha permesso di identificare:

un fabbisogno finanziario uguale a 500.000 €

necessari per sostenere adeguatamente lo sviluppo quinquennale del progetto di business.
Il reperimento di tali fondi, **attraverso finanza in equity**, che si otterrà attraverso un aumento di **capitale**.

OPEN SEED – Il piano economico-finanziario

Il capitale raccolto permetterà all'azienda di far fronte agli investimenti tangibili e intangibili programmati e necessari allo sviluppo dell'attività commerciale ed operativa di scale up, nonché permetterà di rendere l'azienda liquida per ulteriori futuri investimenti.

Il valore del fabbisogno finanziario è il risultato di un'approfondita analisi dei flussi di cassa di progetto, correlati ad un quadro previsionale di costi e ricavi.

L'azienda raggiungerà:

- il Breakeven già al primo anno di attività (la società è già attiva dal 2016);
- produrrà un EBITDA a regime intorno all'80% del fatturato;
- un Net Income al quinto anno pari a 828 K€;
- un Free Cash Flow from project puntuale cumulato di 1,37 M€ al terzo anno e di 2,84 M€ al quinto.

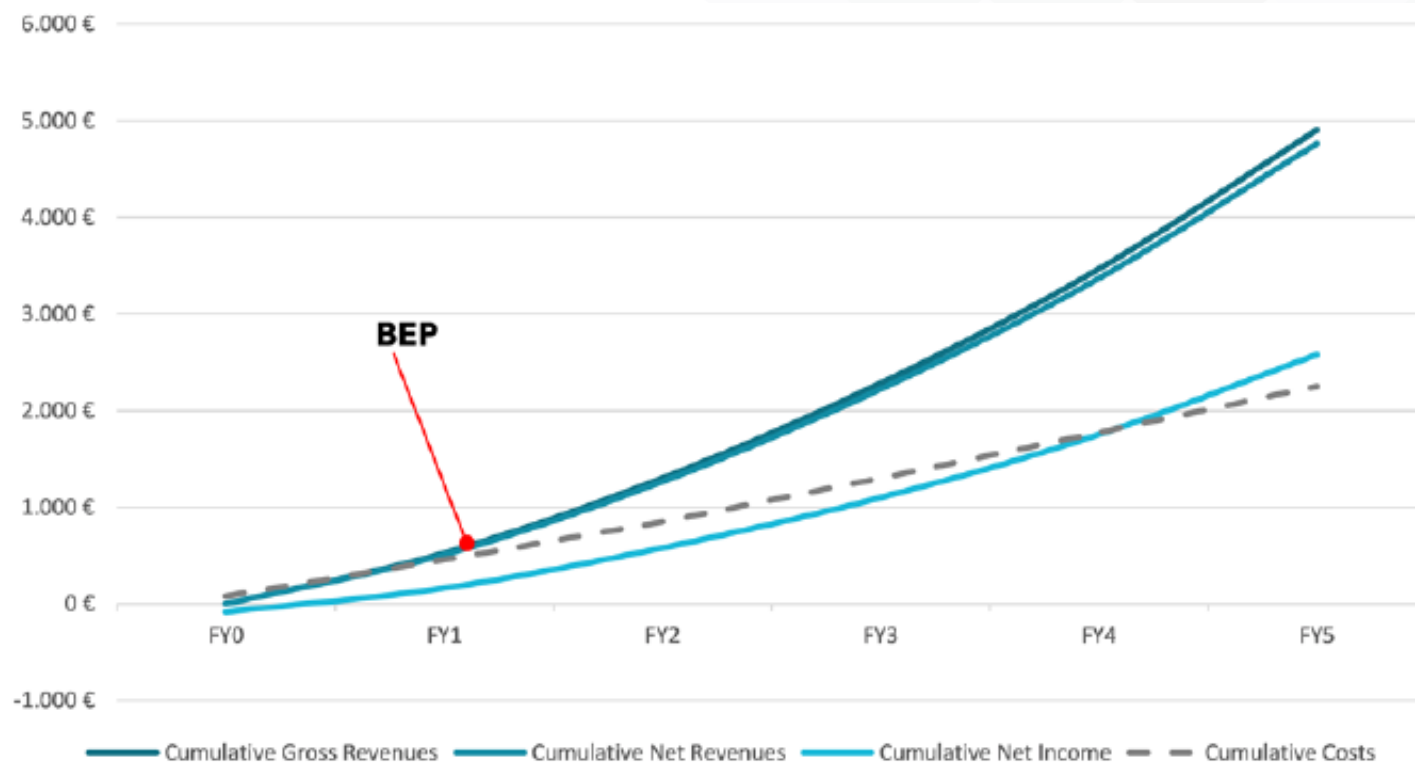
La roadmap commerciale, unitamente ad un'attenta applicazione delle strategie di marketing precedentemente descritte, permetterà all'azienda di raggiungere un

fatturato al quinto anno pari a ca. 1,44 M €.

Il piano degli investimenti prevede un iniziale esborso finanziario, funzionale allo sviluppo del progetto. I costi della gestione caratteristica, che l'azienda sosterrà in questi anni, saranno principalmente dovuti ai costi da sostenere per le strategie commerciali e finanziarie per stimolare la crescita del business nei canali identificati e agli investimenti in previsione della crescita verso sempre nuovi mercati e/o clienti.

Nei paragrafi seguenti verranno analizzati i rispettivi forecast legati alle vendite ed ai costi nel quinquennio 2023-2027.

OPEN SEED – L'analisi di Break-even

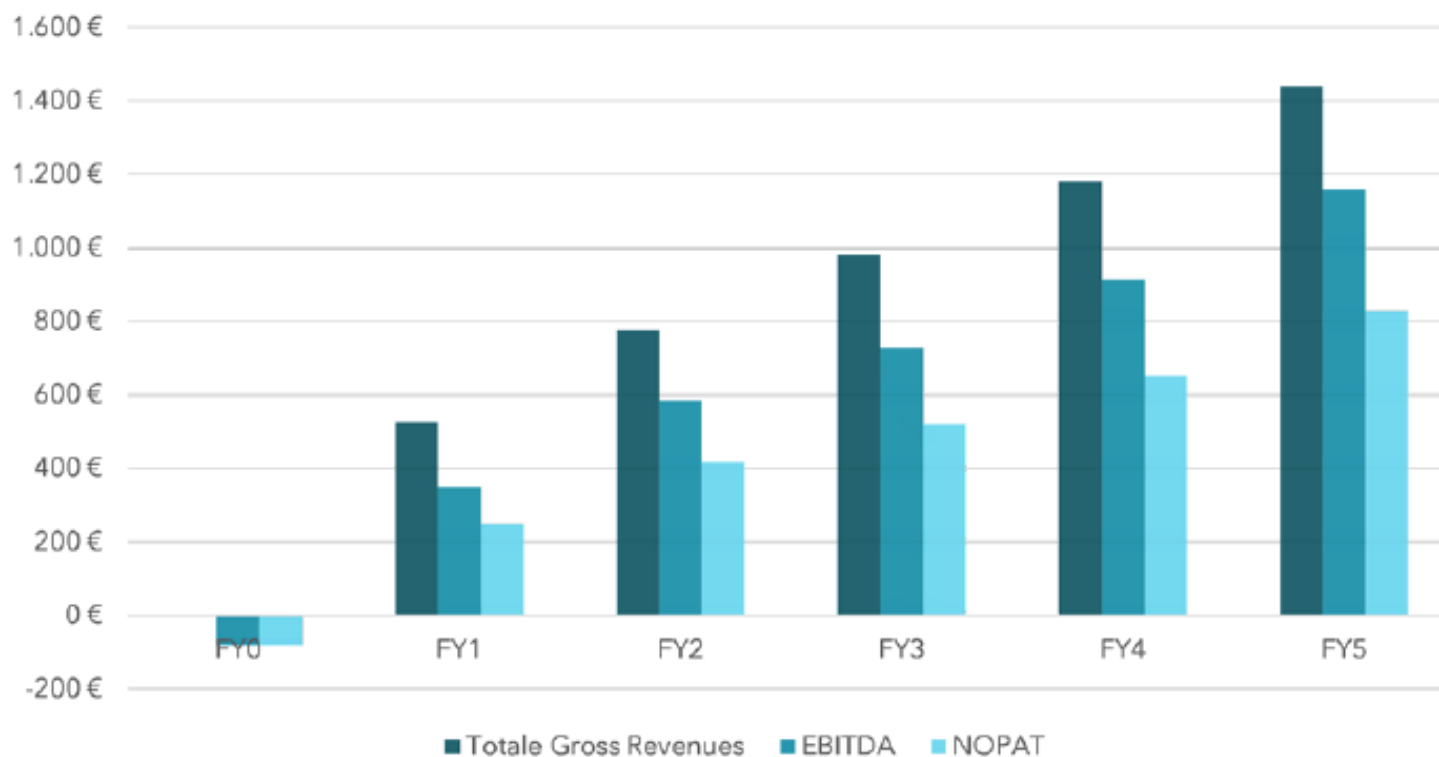


Il punto di pareggio è posizionato nell'anno fiscale 1..

OPEN SEED – Il conto economico

Open Seed Income Statement € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5	Totale 5Y
<i>Totale Revenues Incubatore</i>	0 €	133 €	266 €	319 €	319 €	319 €	1.357 €
<i>Totale Revenues da Exit</i>	0 €	392 €	510 €	663 €	862 €	1.121 €	3.548 €
Totale Gross Revenues	0 €	525 €	776 €	982 €	1.181 €	1.440 €	4.905 €
<i>Costi di Produzione e Logistica (€ 000s)</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Costi Diretti (€ 000s)</i>	0 €	16 €	20 €	27 €	34 €	45 €	142 €
Totale Net Revenues	0 €	510 €	756 €	956 €	1.147 €	1.395 €	4.763 €
% vs. Gross Revenues	#DIV/0!	97,0%	97,4%	97,3%	97,1%	96,9%	97,1%
<i>Costi di Mktg Online (€ 000s)</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Costi di Marketing Offline (€ 000s)</i>	0 €	7 €	7 €	7 €	12 €	12 €	45 €
<i>Costi del Personale (€ 000s)</i>	0 €	19 €	20 €	39 €	41 €	43 €	161 €
<i>Costi di Gestione (€ 000s)</i>	60 €	54 €	29 €	35 €	35 €	35 €	246 €
<i>Costi di Consulenza (€ 000s)</i>	22 €	80 €	115 €	145 €	145 €	145 €	652 €
<i>Costi di Rappresentanza (€ 000s)</i>	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	5 €
Totale Operating Costs	82 €	161 €	171 €	227 €	233 €	235 €	1.110 €
% vs. Gross Revenues	#DIV/0!	30,6%	22,1%	23,1%	19,8%	16,3%	22,6%
EBITDA	-82 €	349 €	584 €	729 €	913 €	1.160 €	3.653 €
% vs. Gross Revenues	#DIV/0!	66,4%	75,3%	74,2%	77,3%	80,6%	74,5%
<i>Deprezzamento/Rivalutazione</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Ammortamento</i>	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	5 €
EBIT	-82 €	348 €	583 €	728 €	912 €	1.159 €	3.649 €
% vs. Gross Revenues	#DIV/0!	66,2%	75,2%	74,1%	77,2%	80,5%	74,4%
<i>Variazioni Finanziarie Passive</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Variazioni Finanziarie Attive</i>	0 €	-1 €	2 €	3 €	4 €	5 €	12 €
EBT	-82 €	347 €	585 €	731 €	916 €	1.164 €	3.661 €
% vs. Gross Revenues	#DIV/0!	66,1%	75,4%	74,4%	77,6%	80,8%	74,6%
<i>Imposte sul Reddito</i>	0 €	100 €	169 €	211 €	264 €	335 €	1.079 €
NOPAT	-82 €	247 €	416 €	520 €	652 €	828 €	2.582 €
% vs. Gross Revenues	#DIV/0!	47,1%	53,7%	53,0%	55,2%	57,5%	52,6%

OPEN SEED – Andamento Business



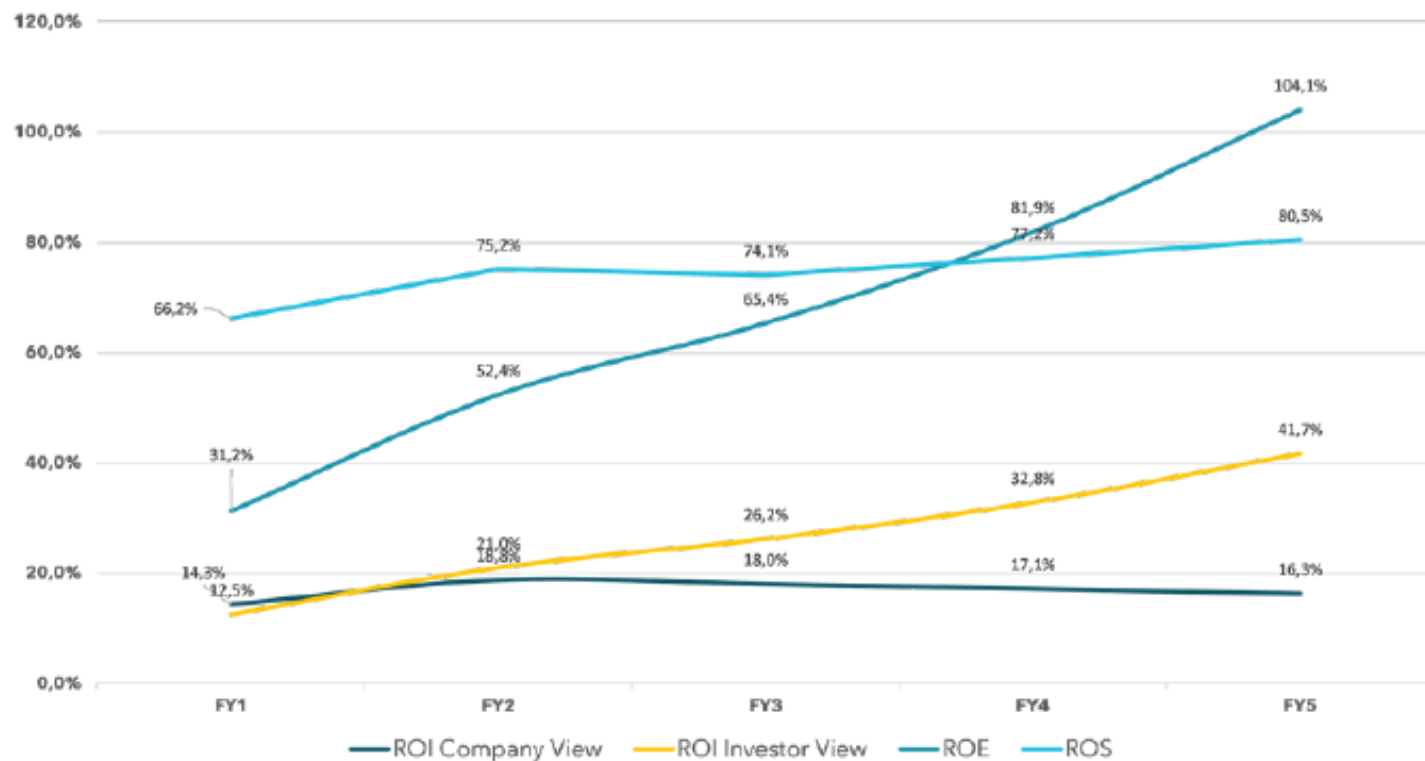
OPEN SEED – Lo Stato Patrimoniale

Open Seed Working Capital € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
1. Assets	2.211 €	2.576 €	3.477 €	4.724 €	6.454 €	8.875 €
Crediti vs soci per versamenti dovuti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Immobilizzazioni	2.106 €	2.428 €	3.115 €	4.046 €	5.330 €	7.130 €
Materiali	0 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €
Immateriali	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Finanziarie	2.106 €	2.423 €	3.110 €	4.042 €	5.325 €	7.125 €
Rimanenze	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Prodotti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Materie prime	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso Clienti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso Soci	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso il Tributo	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso Istituti di Previdenza	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Altri Crediti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Liquidità	105 €	148 €	362 €	677 €	1.124 €	1.745 €
Finanziamenti a Debito	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Cassa	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE	105 €	148 €	362 €	677 €	1.124 €	1.745 €
2. Liabilities	1.114 €	1.124 €	1.129 €	1.134 €	1.139 €	1.145 €
Patrimonio Netto	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €
Capitale Sociale	95 €	116 €	116 €	116 €	116 €	116 €
Riserva di sovrapprezzo	498 €	977 €	977 €	977 €	977 €	977 €
Altre Riserve	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €
Equity	500 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti	0 €	8 €	14 €	18 €	22 €	28 €
Debiti verso i Clienti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti verso i Fornitori	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Altri Debiti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti verso Banche	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti Tributari	0 €	8 €	14 €	18 €	22 €	28 €
Altri Debiti a Medio Termine	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Ratei e Risconti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
TFR	0 €	1 €	1 €	3 €	3 €	3 €
TOTALE PASSIVO CIRCOLANTE	0 €	10 €	16 €	20 €	25 €	31 €
3. Net Working Capital	105 €	138 €	347 €	657 €	1.099 €	1.714 €

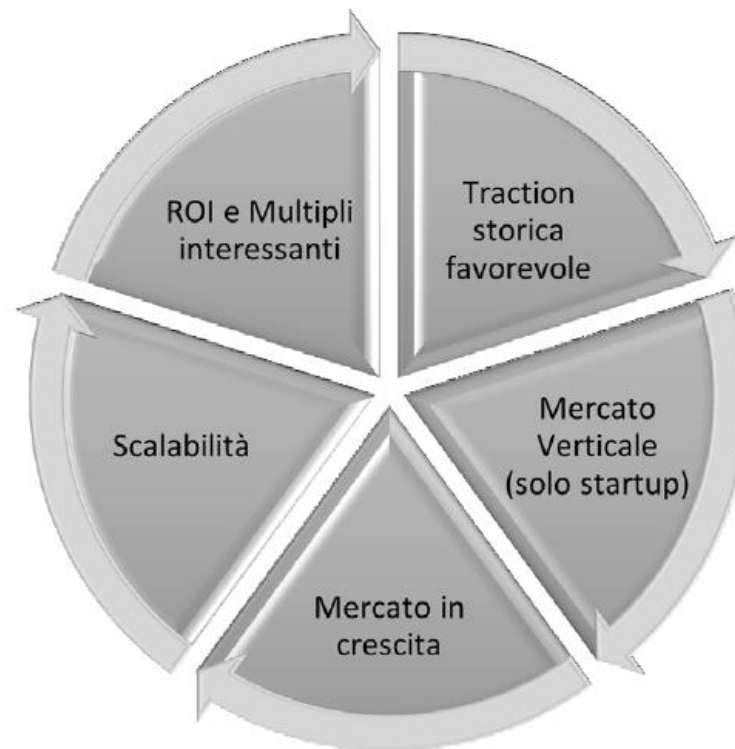
OPEN SEED – Flussi di cassa e fabbisogno finanziario

Open Seed Cash Flow € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
± Initial Cash	281 €					
+EBIT	-82 €	348 €	583 €	728 €	912 €	1.159 €
-Taxation	0 €	-100 €	-169 €	-211 €	-264 €	-335 €
+D&A	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €
± Non Financial Variations	0 €	-1 €	-1 €	-3 €	-3 €	-3 €
- Increase of Operative Working Capital	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
+ Decrease of Operative Working Capital	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
FCFO (Free Cash Flow from Operations)	199 €	247 €	414 €	515 €	646 €	821 €
FCFO Cumulated	199 €	446 €	861 €	1.376 €	2.022 €	2.844 €
+ Operative Withdrawal	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Operative Investments	0 €	-5 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Asset Investments	-94 €	-200 €	-200 €	-200 €	-200 €	-200 €
FCFF (Free Cash Flow to the Firm)	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
± Net Debt (new debt - paid debt)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Interests	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
+ No Repay Loans	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Other Financial Variations	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
FCFE (Free Cash Flow to Equity)	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
FCFE Cumulated	105 €	148 €	362 €	677 €	1.124 €	1.745 €

OPEN SEED – Indici di redditività



OPEN SEED – Perché investire



Grazie per l'attenzione!

Prof. Guido GIOVANDO