



# Financial Planning

IBICT 2019

11<sup>th</sup> December 2019



# Budgeting and financial statement

# Financial statement (or report)



Formal record of the financial activities and position of a business, person, or other entity occurred during a certain period.

Presented in a structured manner and in a form easy to understand, including:

- A balance sheet, also referred to as a statement of financial position, reports on a company's assets, liabilities, and owners equity at a given point in time.
- An income statement, also known as a statement of comprehensive income, statement of revenue & expense, profit and loss report over a period of time
- A statement of changes in equity, retained earnings, reports on the changes in equity of the company during the stated period.
- A cash flow statement reports on a company's cash flow activities, particularly its operating, investing and financing activities



**CONTO ECONOMICO**

<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione	
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	
5) Altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio	
Totale (A)	
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>	
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	
7) Per servizi	
8) Per godimento beni di terzi	
9) Per il personale	
a) Salari e stipendi	
b) Oneri sociali	
c) Trattamento di fine rapporto	
d) Trattamento di quiescenza e simili	
e) Altri costi	
10) Ammortamenti e svalutazioni	
a) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	
b) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	
c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni	
11) Svalutazione dei crediti complessivi nettoativo circolante e della disponibilità liquide	
12) Variazione delle finanze di natura prima, sussidiarie, di consumo e merci	
13) Accantonamenti per rischi	
14) Altri accantonamenti	
15) Oneri diversi di gestione	
Totale (B)	
<b>DIFFERENZA TRA VALORE E COSTI DELLA PRODUZIONE (A-B)</b>	
<b>C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	
16) Proventi da partecipazioni, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate	
17) Altri proventi finanziari	
a) Da crediti iscritti nelle immobilizzazioni, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllati	
b) Da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	
c) Da titoli iscritti nettoativo circolante che non costituiscono partecipazioni	
d) Proventi diversi dai precedenti, con separata indicazione di quelli verso imprese controllate e collegate e di quelli da controllati	
17) Interessi su altri crediti finanziari, con separata indicazione di quelli verso imprese controllate e collegate e verso controllati	
17 bis) Usi e perdite su cambi	
Totale (C) (16, 17, 17 bis)	
<b>D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITÀ FINANZIARIE</b>	
18) Svalutazioni	
a) di partecipazioni	
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	
c) di titoli iscritti nettoativo circolante che non costituiscono partecipazioni	
Totale delle rettifiche (18-19)	
<b>E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>	
20) Proventi con separata indicazione della pluralità di alienazioni i cui ricavi non sono iscritti in n. 5)	
21) Oneri con separata indicazione della pluralità di alienazioni, i cui effetti contabili non sono iscritti in n. 14), e delle imposte relative a scatti precedenti	
Totale della parte straordinaria (20-21)	
<b>RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE (A-B+C+D+E)</b>	
22) Imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate	
<b>UTILE (O PERDITA) DELL'ESERCIZIO</b>	

ABC Accounting Services  
**Income Statement**  
 For the month ended July 31, 20XX

<b>Revenue</b>	
Service Revenue	\$6,000
<b>Expenses</b>	
Rent	\$ 700
Salaries	3,000
Supplies	500
Travel	500
Total Expenses	4,200
Net Income	\$1,300

ABC Accounting Services  
**Balance Sheet**  
 As at July 31, 20XX

<b>Assets</b>		<b>Liabilities</b>	
Cash	\$5,000	Bank Loan	\$3,000
A/R	1,000	A/P	1,750
Equipment	2,500	Total Liabilities	4,750
<b>Equity</b>			
Common Stock	\$2,450		
Net Income	1,300		
Total Equity	3,750		
Total Assets	\$8,500	Total Liabilities and Equity	\$8,500

**Account Relationships**

- ↑ Net income ⇒ ↑ equity
- ↑ Revenues ⇒ ↑ Assets (cash or accounts receivable) which ↑ Equity
- ↑ Expense ⇒ ↓ Assets (cash) and/or ↓ Liabilities (accounts payable) which ↓ Equity

**STATO PATRIMONIALE**

<b>A) CREDITI W SOCI PER VERS. ANCORA DOVUTI</b>	Passivi	
con separata indicazione della parte già ridi:		
<b>B) IMMOBILIZZAZIONI</b>		
1) Immobilizzazioni a lungo termine		
a) Costi di impianto e di ampliamento		
b) Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità		
c) Crediti proventi titoli e altre risorse per progetto		
d) Concessioni, licenze, marchi e diritti simili		
e) Avanzamenti		
f) Immobilizzazioni in corso e acquisite		
7) Altre		
Totale		
<b>C) IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI</b>		
1) Terreni e fabbricati		
2) Impianti e macchinario		
3) Attrezzature industriali e commerciali		
4) Altri beni		
5) Immobilizzazioni in corso e acquisite		
Totale		
<b>D) IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE</b> , con separata indicazione per ciascuna specie dei crediti, degli importi esigibili entro l'esercizio successivo:		
1) Partecipazioni in:		
a) Imprese controllate		
b) Imprese collegate		
c) Altre imprese		
2) Crediti:		
a) verso imprese controllate		
b) verso imprese collegate		
c) verso altri		
3) Altri titoli		
4) Altri proventi, con indicazione del valore contabile complessivo		
Totale		
<b>Totale immobilizzazioni (B)</b>		
<b>C) ATTO CIRCOLANTE</b>		
<b>1) Attivo</b>		
1) Mezzi prima, sussidiarie e di consumo		
2) Proventi in corso di lavorazione e semilavorati		
3) Lavori in corso su ordinazione		
4) Proventi finiti e merci		
5) Altri		
Totale		
<b>2) Passivo</b>		
a) verso imprese controllate		
b) verso imprese collegate		
c) verso altri		
4) crediti tributari		
5) Altri proventi		
Totale		
<b>Attivo da non costituiscono</b>		
Imprese controllate		
Imprese collegate		
Imprese controllate		
con indicazione del valore netto		
Totale		
<b>Imposte</b>		
in corso		
Totale (C)		
<b>DEBITI</b> con separata indicazione per specie		
<b>1) Obbligazioni</b>		
2) Obbligazioni convertibili		
3) Debiti verso banche		
4) Debiti verso altri finanziatori		
5) Altri		
6) Debiti verso fornitori		
7) Debiti rappresentati da titoli di credito		
8) Debiti verso imprese controllate		
9) Debiti verso imprese collegate		
10) Debiti verso controllati		
11) Debiti verso fornitori		
12) Debiti tributari		
13) Debiti verso titolari di presidenza e di amministrazione sociale		
14) Altri debiti		
<b>Totale Debiti (D)</b>		
<b>E) ALTRI E RICORSI</b> con separata indicazione dell'oggetto dei prestiti		
<b>TOTALE PASSIVO</b>		
Debiti finiti		



# Cash-flow management



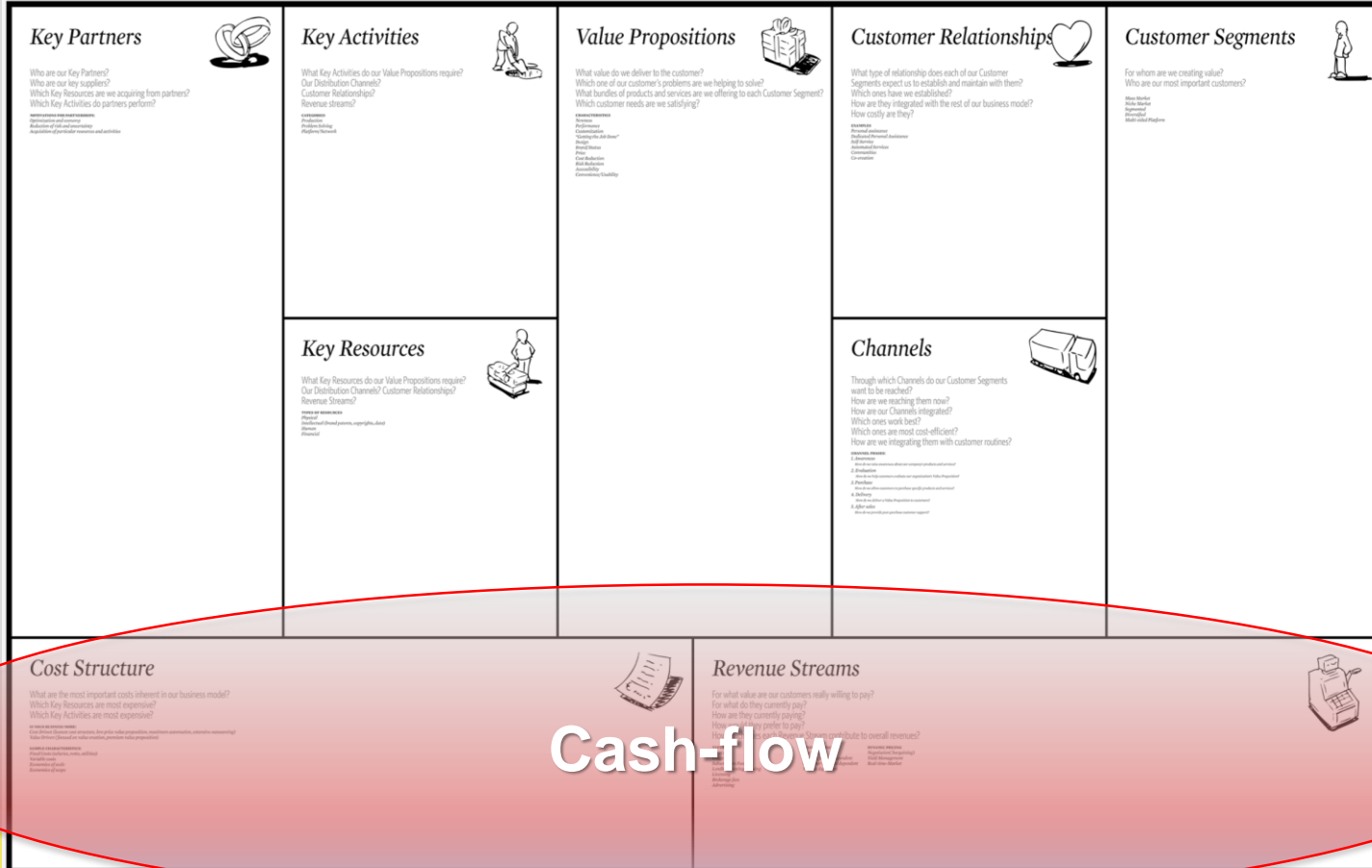
# The Business Model Canvas

Designed by:

Designed by:

On:

Iteration:



# Cash-flow



# What is cash-flow

Money in  
**minus**  
money out

Weekly /  
monthly /  
yearly

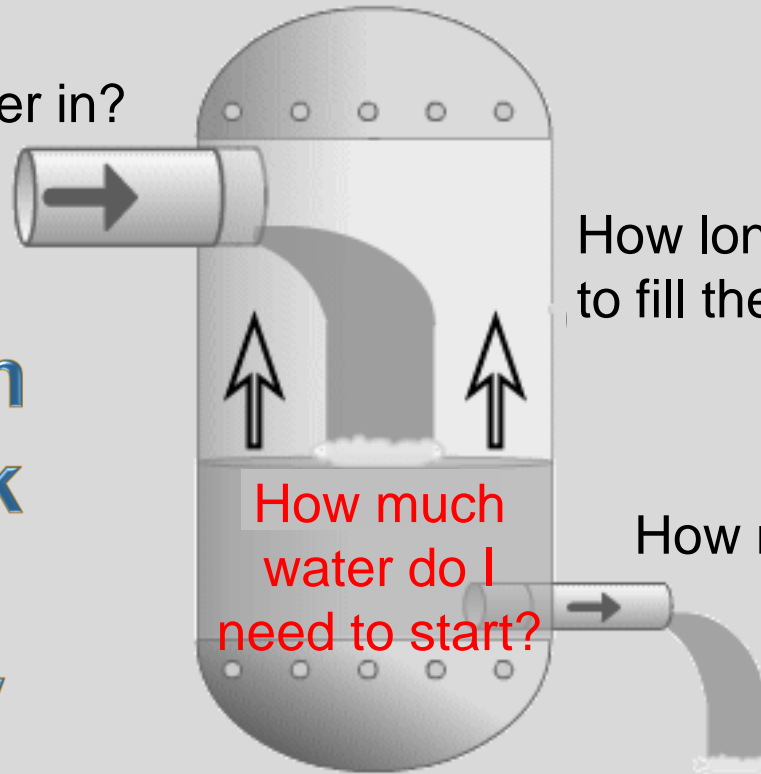


# Water and money



How much water in?  
From where?  
When?

**Water in  
the tank  
is the  
priority**



How long it takes  
to fill the tank?

How much water out?  
Why?  
When?



# What for?



to understand

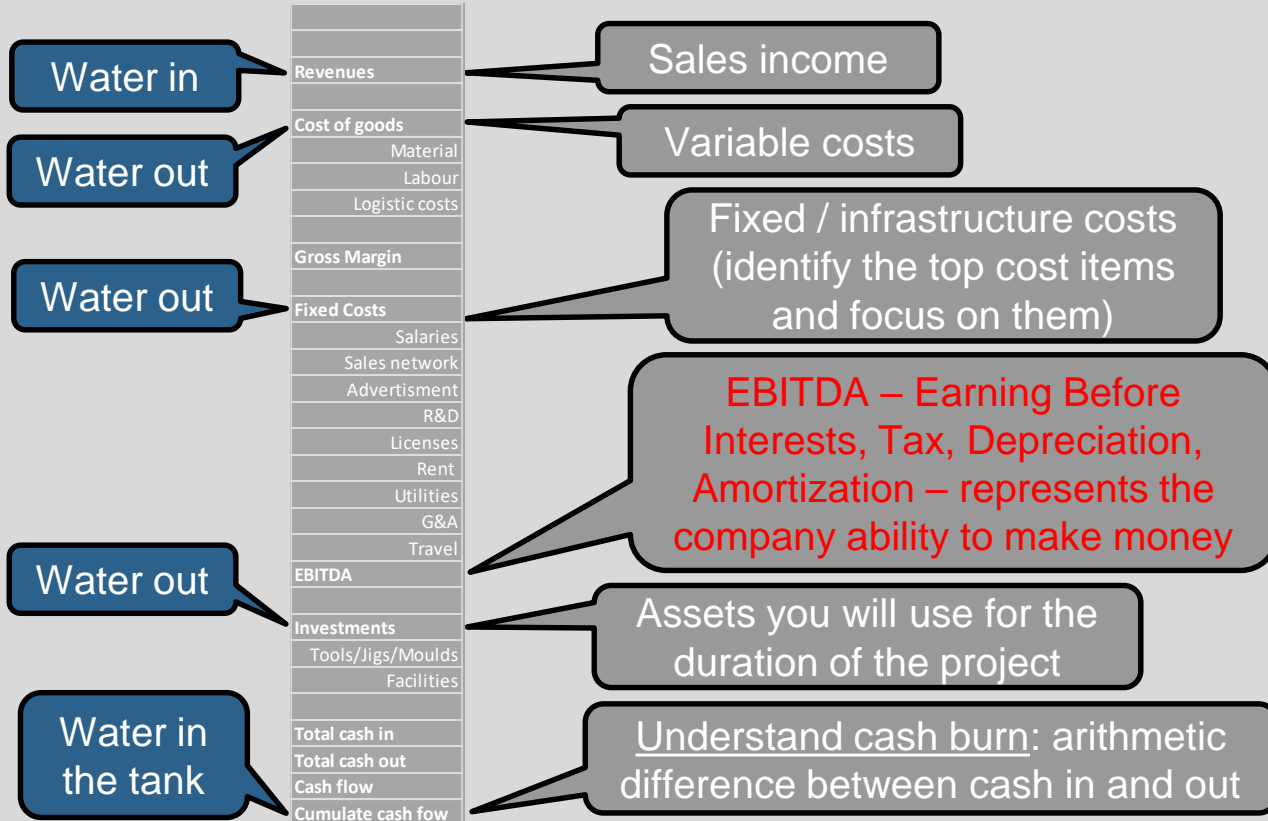


Young Frankenstein (Gene Wilder, Mel Brooks)



to explain

# Variables



# Calculations



	Period 1		Period 2		Period 3		Period 4	
	(%)	(Value)	(%)	(Value)	(%)	(Value)	(%)	(Value)
<b>Revenues</b>	100%		100%		100%		100%	
<b>Cost of goods</b>								
Material								
Labour								
Logistic costs								
<b>Gross Margin</b>								
<b>Fixed Costs</b>								
Salaries								
Sales network								
Advertisement								
R&D								
Licenses								
Rent								
Utilities								
G&A								
Travel								
<b>EBITDA</b>								
<b>Investments</b>								
Tools/Jigs/Moulds								
Facilities								
<b>Total cash in</b>								
<b>Total cash out</b>								
<b>Cash flow</b>								
<b>Cumulate cash flow</b>								

Importance of time scale

Be prepared to justify sales volume and variable cost assumptions

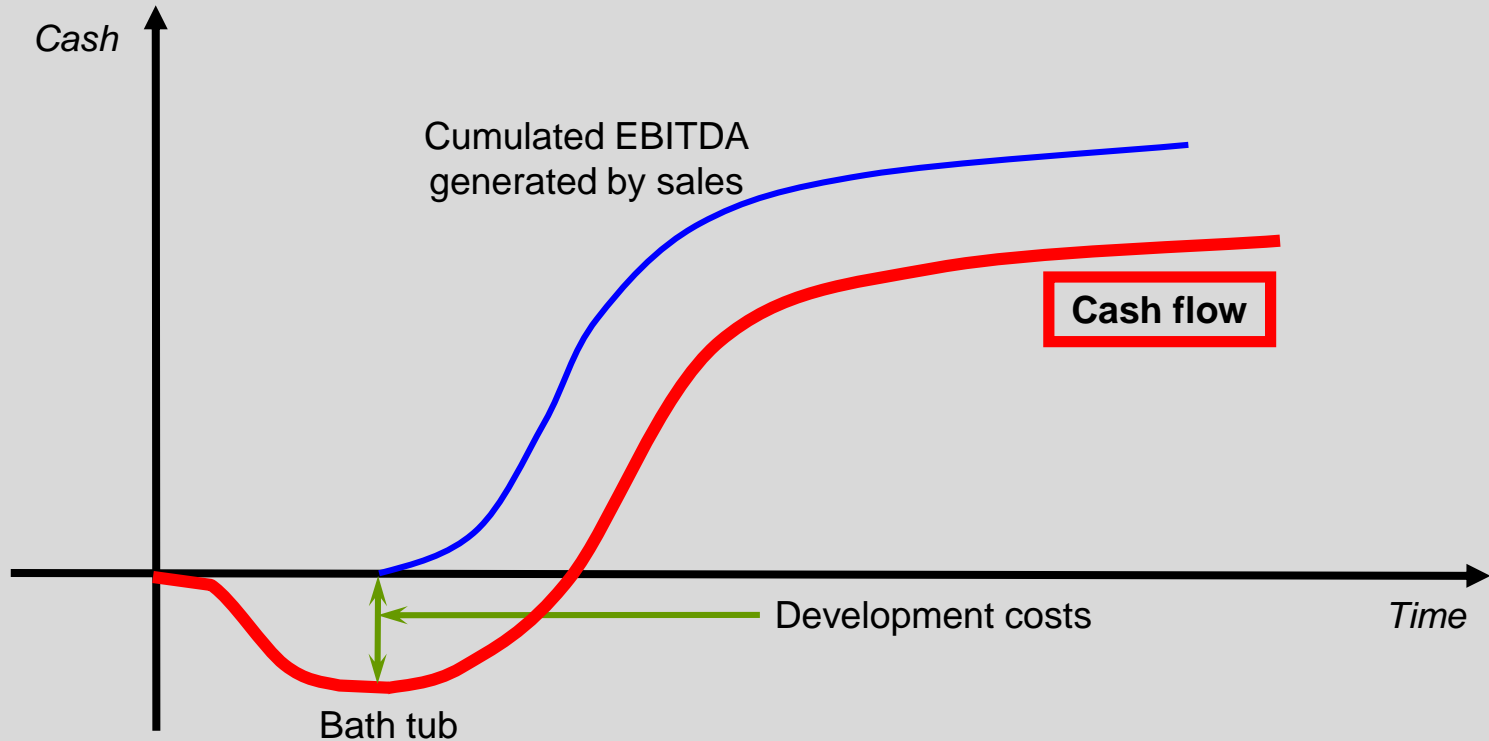
Investors want to know how you use money!

Check business standards you are in

Minimize capital intensity, postpone investments if necessary

Always visualize the cumulate cash flow

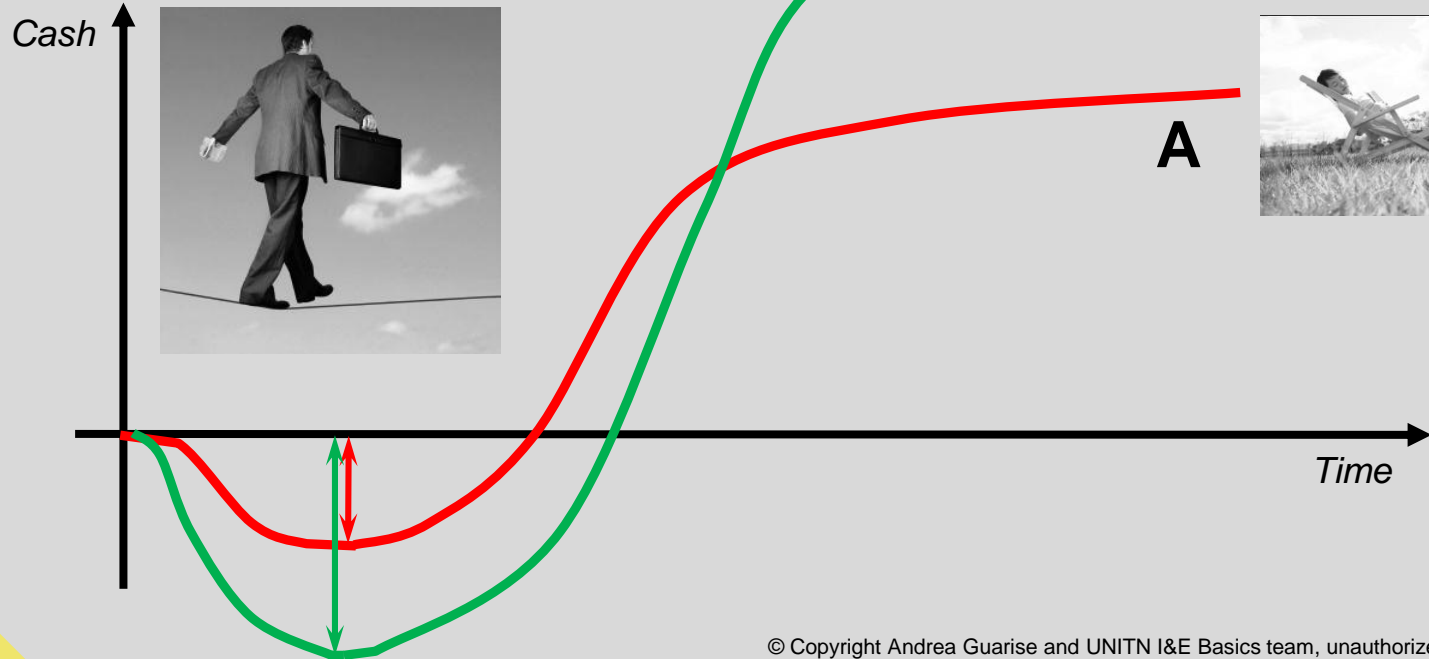
# Visualize: building the hockey stick



# Patient or aggressive?



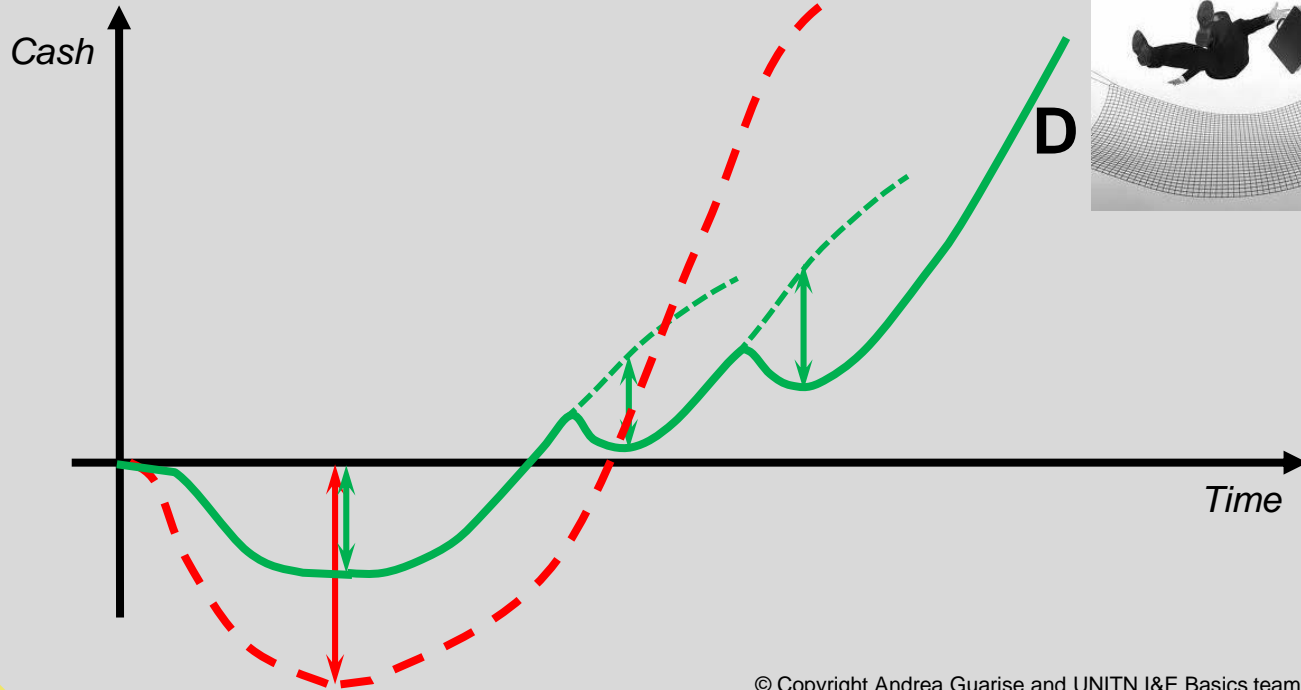
What cash flow would you prefer as an investor?



# Tuning



From one tub to many sinks:  
modular projects & scalability



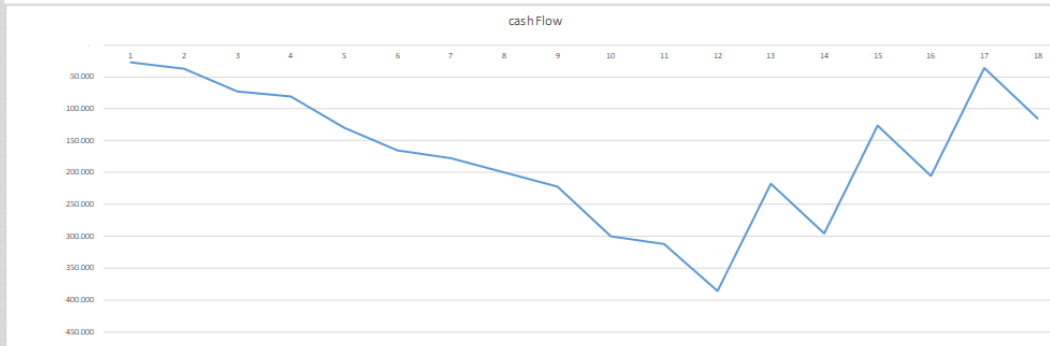
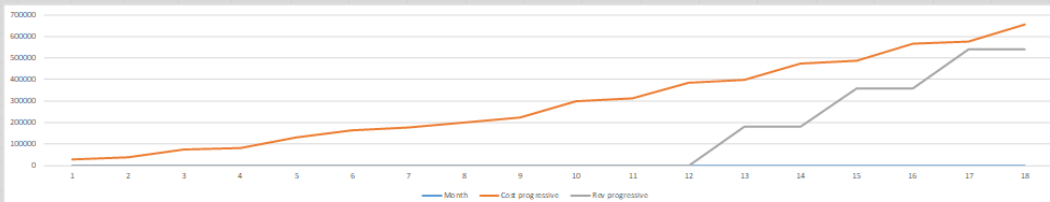


# Some advices

- Financial planning and cash-flow management are **for you**
- Make assumptions and validate them in a iterative process
- It's a decision making process (short-term, long-term)
- Not all you prepare shall be exposed
- CF tuning is visible in the form of self confidence
- Investors wants to perceive **you know what you talk about**



Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
PRODUCT DEVELOPMENT	- 5.000	- 8.000	- 1.500	- 5.000	- 1.500	- 5.000	- 1.500	- 1.500	- 8.000	- 50.000	- 1.500	- 50.000	- 50.000	- 50.000	- 50.000	- 50.000	- 50.000	- 50.000	- 50.000
STRATEGIC MKTG			- 10.000	- 5.000															
COMMERCIAL MKTG			- 10.000	- 10.000	- 20.000	- 10.000	- 10.000	- 3.000	- 20.000	- 15.000	- 20.000	- 20.000	- 20.000	- 20.000	- 20.000	- 20.000	- 20.000	- 20.000	- 20.000
ASSET	- 10.000	- 6.000	- 1.000	- 1.000	- 25.000	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500
SERVICES	- 10.000	- 1.500	- 2.000	- 2.000	- 2.000	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500	- 2.500
FEES	- 2.400	- 2.400	- 4.800	- 4.800	- 4.800	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000	- 6.000
Tot per month	27.400	9.900	35.800	7.800	48.300	36.000	12.000	22.500	22.000	78.500	12.500	73.500	11.000	78.500	11.000	78.500	11.000	78.500	11.000
Cost progressive	27.400	37.300	73.100	80.900	129.200	165.200	177.200	199.700	221.700	300.200	312.700	386.200	397.200	475.700	486.700	565.200	576.200	654.700	665.700
Mix																			
Revenues													180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000
Tot per month	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180.000	180.000	360.000	360.000	540.000	540.000	540.000
Rev progressive	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	180.000	180.000	360.000	360.000	540.000	540.000	540.000
cash flow	- 27.400	- 37.300	- 73.100	- 80.900	- 129.200	- 165.200	- 177.200	- 199.700	- 221.700	- 300.200	- 312.700	- 386.200	- 217.200	- 295.700	- 126.700	- 205.200	- 36.200	- 114.700	- 114.700







# Business Plan



# Definition



“A written document describing the nature of the business, the sales and marketing strategy, the financial background, and containing a projected profit and loss statement” – *Entrepreneur Magazine*

A business plan is essentially a roadmap for entrepreneurs, helping them collect together all the different aspects for their future venture.

Consequently, a business plan also serves as a technical pitch for investors, banks, and other financial service providers.

# Business Model vs. Business Plan



For an improved early definition of your business idea prepare a good and sustainable Business Model.

For a detailed analysis of your business once the idea is validated and all assumptions are clear prepare a sound Business Plan.

# Business planning process



Ideation & feasibility

Market analysis & user validation

Strategy & BM formulation

Sales & cost projections

Financial planning & risk analysis

Skipping phases does not mean saving time. You just reduce your exposure to more **opportunities** (you turn the wheel of fortune less times).



To become more sensitive about exposure to opportunities refer again to “The Black Swan” by Nassim Nicholas Taleb

# Business Plan outline



## Introduction / Executive Summary

### Opportunity / Business model

- Problem & solution
- Target market
- Competition

### Execution

- Marketing & sales
- Operations
- Milestones & metrics

### Company

- Governance
- Team

### Financial Plan

- Forecast
- Financing

# Denominazione Società

## Business Plan

20\_\_ – 20\_\_

Analisi effettuata il XX.XX.XX

A cura di:

---

### Sommario del Business Plan

0. "NO DISCLOSURE E DISCLAIMER" .....	3
1. EXECUTIVE SUMMARY .....	4
2. L'IDEA DI IMPRESA .....	4
3. IL MERCATO DI RIFERIMENTO .....	4
3.1 L'analisi della domanda .....	4
3.2 L'analisi del settore .....	4
4. L'IMPRESA .....	5
4.1 Tecnologia .....	5
4.2 Brevetti e Know-how .....	5
4.3 Progetto di Spin off / Start up .....	5
4.4 I Prodotti e i Servizi .....	5
4.5 Analisi del Ciclo produttivo (se del caso) .....	5
4.6 Il modello di business .....	5
4.7 Il team imprenditoriale e il modello organizzativo .....	6
4.8 Prospettive future .....	6
5. STRATEGIE DI MARKETING E COMMERCIALE .....	6
5.1 Il Piano di marketing .....	6
5.2 Il Piano commerciale .....	6
6. ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA .....	7
6.1 Ipotesi di pianificazione .....	7
6.2 Conto Economico previsionale .....	12
6.3 Stato Patrimoniale previsionale .....	14
6.4 Analisi dei Flussi di cassa .....	16



1 / 3 / 5  
years  
model

# Why do you need a Business Plan



- Document your thoughts into auditable and demonstrable activity
- Show feasibility of your ideas
- Translate your planning into a roadmap that supports identifying the most successful options
- Ensure you have considered the business from all possible points of view
- Communicate your idea
- Get your startup funded



# When you should do a Business Plan



# Never

unless

- **specifically requested**
  - **you seek funding**
- **you want to deeply understand the functioning/potential of your company**





Cash Flow

Financial planning

Business Plan

# What for?

Business Model Canvas



# IBICT Course tool-kit



Business Model Canvas, Lean Startup, Business Plan, Cash Flow analysis & Financial planning, ...

- Providing a tool-kit of instruments to be used or tested in case you need them





**Thanks!**





# What next?

- Next class → Battle 6 on Monday 16<sup>th</sup> of December, 14:30 @ A205
- Next next class, last one!!!, shared with IEB students → Wednesday 18<sup>th</sup> of December, 14:30 @ A205



# References

- Porter, Michael E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Simon and Schuster. Retrieved 9 September 2013
- Nassim Nicholas Taleb, *The Black Swan*
- Revised course material “Economia e organizzazione aziendale - Ingegneria Meccanica UNIUD” from M. De Bona
- Revised course material “SUL Cash Flow UNITN” from V. Filippas
- Business Plan templates from Bplans and Palo Alto Software, Inc. and University of Trento
- Several definitions taken from Wikipedia pages



# Contacts

Milena: [milena.stoycheva@unitn.it](mailto:milena.stoycheva@unitn.it)

Andrea: [andrea.guarise@trentinoinnovation.eu](mailto:andrea.guarise@trentinoinnovation.eu)

Francesca: [francesca.fiore@unitn.it](mailto:francesca.fiore@unitn.it)

Lorenzo: [lorenzo.angeli@unitn.it](mailto:lorenzo.angeli@unitn.it)

Chiara: [chiara.grossi@studenti.unitn.it](mailto:chiara.grossi@studenti.unitn.it)

All in one (and more!): [i-and-e-team@list.disi.unitn.it](mailto:i-and-e-team@list.disi.unitn.it)