

Il Piano d'Impresa

Dottori Commercialisti
Marzo 2014

Piano d'Impresa

- Descrive un nuovo progetto da realizzare
- Definisce le linee strategiche di un'impresa in funzionamento

Nuova Impresa

- Il piano presenta i soggetti promotori
- Le loro professionalità
- Le loro esperienze

Nuova Impresa

- Il piano descrive il prodotto
- Le sue caratteristiche
- I suoi contenuti innovativi

Nuova impresa

- Il piano descrive i bisogni da soddisfare
- La domanda cui rivolgersi
- I concorrenti con i quali confrontarsi

Nuova Impresa

- Rilevano i fattori critici di successo
- I punti di forza
- E quelli di debolezza

Nuova Impresa

Sono definite le risorse necessarie

- Umane
- Finanziarie
- Tecnologiche

I risultati da raggiungere: quote di mercato, economico finanziari

Nuova Impresa

- Il piano analizza criticamente il grado di convenienza di un'iniziativa imprenditoriale
- E il grado di rischio del progetto

Nuova Impresa

- Il piano è utile ai promotori
- Ai potenziali finanziatori
- Ai diversi portatori di interessi con i quali è necessario e opportuno confrontarsi

Nuova Impresa

- Il piano definisce le previsioni economiche e finanziarie per un lasso di tempo ragionevole
- Sono considerati: l'impianto, l'avviamento, il regime

Impresa in funzionamento

- Il piano definisce la missione aziendale
- La visione del futuro
- Gli scenari più probabili
- Le linee strategiche

Impresa in funzionamento

- Il piano abbraccia un periodo di tempo ragionevole: tre/cinque anni
- Il primo anno è costituito dal budget: base d'azione e del controllo di gestione

Impresa in funzionamento

- Nella prospettiva esterna rappresenta il 'biglietto da visita' dell'impresa
- Insieme con la serie degli ultimi bilanci d'esercizio e, se l'ultimo è ormai datato, con
- Il bilancio intermedio

Impresa in funzionamento

- I contenuti sostanziali sono quelli prima riassunti per il caso della nuova impresa
- La previsione è agevolata dall'analisi consuntiva, ma
- Tecnicamente più complessa

Impresa in funzionamento

Per quanto attiene alla previsione economica e finanziaria:

- Occorre partire dall'analisi dei bilanci d'esercizio
- Per poi sviluppare una 'contabilità preventiva', ovviamente sintetica

Impresa in funzionamento

Suggerisco di procedere con l'analisi del ROI e, in particolare, dalla relazione – turn over – tra:

- Volume dei ricavi di vendita e attivo netto di stato patrimoniale

Impresa in funzionamento

- Si procede poi con opportune ipotesi e l'utilizzo inverso degli indici di bilancio
- Es: data la durata media prevista del credito commerciale, si determina il volume di credito a clienti