

Il Business Plan



Nelle aziende il Business Plan è spesso considerato come "il libro dei sogni", e viene velocemente liquidato dall'imprenditore con frasi come:

"ma cosa vogliamo pianificare e prevedere se non so neanche cosa farò domattina?"

Questo è spesso vero, soprattutto se questo documento è costruito senza alcuna logica e aderenza alla realtà. Di solito, si guarda al passato e agli ultimi trend delle variabili osservate per quantificare costi e ricavi di un'azienda. Ma se fosse vero che il futuro è uguale al passato non ci sarebbero mai incertezze. Purtroppo, nella realtà non è così!

Prevedere e stimare cosa e quanto potrebbe comprare quel singolo cliente, a che prezzo si venderà e con che margine, è una cosa alquanto difficile. L'unica cosa che si può fare è cercare di minimizzare gli errori di stima delle variabili e costruire un modello dinamico che riproduca la realtà e il modello aziendale. Un Business Plan così costruito ci permetterà di valutare i possibili scenari futuri, simulati al variare delle principali assunzioni, rendendo palesemente visibili i risultati delle diverse azioni intraprese.

Per comprendere meglio come questo strumento che, se costruito bene, può aiutare l'imprenditore a prendere decisioni per realizzare la propria strategia,

abbiamo di seguito raccolto e dato risposta ad alcuni interrogativi che gli imprenditori ci hanno posto nel tempo.

Cos'è un Business Plan?

Il Business Plan è un documento di sintesi pluriennale, volto a rappresentare in ottica prospettica i risultati di una strategia imprenditoriale relativa all'intera azienda o ad una determinata area.

Un Business Plan normalmente è composto da due parti:

- Parte descrittiva, nella quale si riassume la strategia dell'azienda, le linee guida del progetto, il modello di business e la descrizione del contesto nel quale si opererà (mercato e competitor);
- Parte quantitativa, dove vengono identificate e quantificate le variabili e, attraverso un modello di simulazione creato ad hoc, vengono descritti e valorizzati i risultati economici, patrimoniali e finanziari del progetto.

A cosa serve un BP?

Tale strumento è fondamentale per valorizzare la strategia di un'impresa comprendendo rischi e potenziali ritorni in un dato arco temporale, per valutare e gestire un nuovo progetto imprenditoriale (come ad esempio lo sviluppo di un nuovo mercato, di un nuovo sito produttivo, di un nuovo prodotto, una start-up, ecc...), per la richiesta di finanziamenti sia presso istituti di credito sia presso investitori istituzionali oltre che per la ricerca di un socio.

La redazione di un Business Plan è utile inoltre all'imprenditore nel fare chiarezza sui contenuti del progetto imprenditoriale e sulla sua fattibilità interna ed esterna. Dover riportare in un documento scritto i contenuti del progetto obbliga, infatti, a chiedersi se quel progetto sia effettivamente realizzabile, con quali mezzi, tempi e costi, trasformando così un'idea di business, magari solo abbozzata, in un'iniziativa dai confini molto più chiari e concreti.

Il BP permette anche di monitorare gli andamenti e le ripercussioni delle scelte aziendali e i relativi risultati economico-finanziari. Pertanto, rappresenta un documento di gestione fondamentale per tutte le imprese che vogliono attivare processi di monitoraggio e controllo.

Quali sono gli obiettivi e le funzionalità di un BP?

Il Business Plan è uno strumento utile per qualsiasi iniziativa e impresa, e le sue finalità possono essere diverse:

- Valorizzare una strategia e quantificare gli obiettivi intermedi a breve e medio termine prefissati;
- Favorire l'identificazione e la valutazione dei punti di forza e di debolezza del progetto o dell'azienda, aiutando ad individuare quindi le strategie alternative praticabili;
- Stabilire dei benchmark (un punto di riferimento per una misurazione) sulla base dei quali poter misurare e valutare le decisioni ed i risultati aziendali previsti;
- Quantificare le strategie finanziarie e fornire le informazioni di base per costruire la giusta struttura finanziaria, mettendo a disposizione

informazioni dettagliate utili a quantificare il fabbisogno finanziario netto dell'azienda, e ad individuare le fonti di finanziamento destinate ad aumentare il valore economico del capitale aziendale;

- Reperire finanziamenti sotto forma di credito (prestiti, mutui, ecc...) o di capitale di rischio (Private Equity, IPO, altri finanziamenti). Qualsiasi progetto imprenditoriale necessita di capitali per prendere il via, ed un Business Plan è indispensabile per presentarsi ai potenziali finanziatori;
- Promuovere i rapporti con possibili partner in joint venture e con clienti, fornitori e distributori.

Cosa deve sempre contenere un BP?

Un valido ed affidabile Business Plan deve contenere informazioni di diverso tipo che permettano di comprendere le azioni che verranno intraprese e gli effetti economici e finanziari prodotti.

Per far ciò nel Business Plan vengono descritti gli aspetti qualitativi che caratterizzano l'impresa e il progetto, e valorizzati gli aspetti quantitativi.

Attraverso l'analisi economico-finanziaria prospettica, viene valutato l'impatto che la realizzazione del progetto potrà avere sulla struttura aziendale esistente, ovvero la sua convenienza economica e la sua sostenibilità.

Un Business Plan deve, quindi, contenere tutte le informazioni necessarie a:

- Conoscere le caratteristiche dell'azienda di riferimento;
- Illustrare i contenuti del progetto che si intende realizzare;
- Dimostrarne la fattibilità, cioè il perseguimento degli obiettivi stabiliti;
- Analizzare tutte le sue possibili ricadute sull'azienda.

Pur essendo orientato al futuro, il Business Plan non può prescindere dal presente e dal passato dell'impresa, ragione per cui deve essere accompagnato dall'analisi degli ultimi bilanci e delle strategie aziendali, necessari a comprendere anche la compatibilità dei nuovi progetti con la situazione corrente.

Come è strutturato un Business Plan?

Un Business Plan generalmente comprende:

- Executive Summary
- La descrizione della società
- La gamma prodotti
- La descrizione del settore e dei competitor
- La descrizione del mercato in cui si opera
- L'esposizione della strategia aziendale e di marketing
- La rappresentazione dell'organizzazione aziendale
- La descrizione del piano operativo
- Le assunzioni numeriche del piano
- Il conto economico
- Lo stato patrimoniale
- I flussi di cassa
- La struttura finanziaria

Esiste un modello standard di BP?

No, non è possibile creare un modello standard di Business Plan. Ogni documento deve tener conto degli obiettivi aziendali e delle circostanze esterne che possono influenzare la scelta strategica dell'azienda, dei tanti possibili settori, delle tante possibili caratteristiche dell'impresa e di tante altre possibili variabili.

Quando bisogna aggiornare un BP?

In genere, il BP è un documento sviluppato in ottica triennale o quinquennale, e va aggiornato ogni qualvolta cambino la strategia aziendale, il contesto, le principali variabili assunte o al termine del periodo osservato. Questo impone la necessità di aggiornare il Business Plan indicativamente ogni anno, facendone un documento molto dinamico.

A chi è destinato un Business Plan?

Un BP può avere come destinatari gli investitori, le banche, i soci, i potenziali soci, lo stesso imprenditore, il consiglio d'amministrazione o i manager dell'azienda, in base al tipo di necessità.



Se desideri porre ulteriori domande per approfondire l'argomento contattaci! Vai sul nostro sito, scrivici, compila il form o chiamaci, i nostri esperti provvederanno a rispondere ai tuoi quesiti.

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817