



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

Il Business Plan nei rapporti con gli Investitori Istituzionali in Equity

Luciano Tarantino

Commissione Finanza e Controllo di Gestione ODCEC Milano

26 maggio 2015 - Odcec Milano – Viale Europa 11 - Milano

Sommario

- Le parole più usate nelle comunicazioni fra aziende e investitore
- B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary
- B.P. Occhiali per Tutti Srl: Progetto in Sintesi

Le parole più usate nelle comunicazioni fra aziende e investitore

Teaser : documento che riassume solo alcuni dati dell'azienda target, senza svelarne il nome con l'intento di provocare interesse da parte del lettore.

Si tratta di un documento di comunicazione, consente di capire il settore di riferimento e la size dell'operazione. Normalmente non fornisce altri elementi.

Le parole più usate nelle comunicazioni fra aziende e investitore

Pitch: prima informazione aziendale normalmente un foglio a 4 contenente

Descrizione società

- La società è specializzata nella produzione e commercializzazione di occhiali.
- Il marchio è molto noto, i prodotti rappresentano le migliori marche del mercato negli occhiali da sole e di design e nel mercato delle lenti da vista il marchio "Occhiali per Tutti" rappresenta un prodotto di altissima qualità.
- Produzione principalmente nello stabilimento di Corso Europa Milano con attuale capacità produttiva di 100.000 unità di lenti
- Gestione diretta di 30 punti vendita in Italia con sviluppo di 30 Mio di ricavi.
- Ebitda 30%
- La proprietà fondatrice del marchio è alla ricerca di uno o più partners finanziari che supportino il piano di crescita sia sotto un profilo industriale che commerciale.
- La società sta ricercando un apporto di capitale per 4 mio tramite aumento dedicato per una quota di minoranza fino al 30% del capitale post money.

Le parole più usate nelle comunicazioni fra aziende e investitore

Highlights

- Brand con forte reputazione e grande fidelizzazione per il pubblico
- Alta qualità prodotti eccellenza tecnologica
- Management di grande valore e completezza
- Pfn in linea con il capitale investito
- Settore in forte crescita

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

- Sommario del piano strategico e di Business massimo 4 pagine da scrivere a fine lavoro
- Domande chiave che ci possono aiutare alla compilazione del piano:
- Che cosa viene offerto?
- Perché scegliere questa iniziativa commerciale ? unicità?
- Qual è l'opportunità di mercato?
- Seed ? Star up ? Azienda esistente? Valutazione dei diversi rischi rispetto ai risultati attesi.
- Governance ?
- Concorrenza ?
- Risultati economici e finanziari attesi ?

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

- **Occhiali per tutti srl** è un'azienda nata a Milano dalla famiglia del Dott. Gismondi PIERALDO nel 1930, che diede vita allo stabilimento produttivo sito in Corso Europa 100 su una superficie di 6.000 Mq. E ancora oggi, dopo le ristrutturazioni, ancora attivo.
- L'azienda produce lenti ad altissima tecnologia e vende occhiali in tutta Italia grazie a 30 punti vendita monomarca sviluppando ricavi per 30 Mio e un Ebitda pari al 30%.
- Lo scopo di questo piano d'impresa è duplice:
 - da un lato si ritiene necessario aumentare la capacità produttiva dell'impianto esistente grazie all'acquisizione di nuovi macchinari per un investimento pari a 2 Mio
 - dall'altra parte, per far fronte alla crescente domanda, si ritiene necessario sviluppare un piano di apertura di 10 nuovi punti vendita, in 24 mesi, sempre monomarca con un investimento previsto pari a 2 Mio.

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

- L'investimento riguarderà capitale di rischio grazie ad un aumento di capitale dedicato a fronte di una quota pari al 30% post aumento.
- Descrizione accurata del prodotto e delle sue caratteristiche di "unicità" .
- = Omissis=
- L'opportunità di mercato è rappresentata dall'aumento dell'utilizzo degli occhiali da parte della popolazione italiana .

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

- è necessario indicare, sia pure sommariamente per il momento, dati di consolidamento e di crescita del mercato di riferimento. Oltre a una breve tabella riassuntiva bisogna anche indicare le principali motivazioni di crescita siano queste congiunturali o macro economiche. Alcuni esempi:
- Dal 2010 sono sempre in ascesa le agevolazioni fiscali che riguardano “gli occhiali” e questo sicuramente ha dato un forte impulso all’acquisto.
- In Italia la crescita dell’età media della popolazione produce inevitabilmente l’aumento dei possibili fruitori di occhiali da vista.
- L’aumento dell’immigrazione, in Italia, presenta nuovi utilizzatori per il mondo occhiali.

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

- Continue campagne di informazione , ormai quotidianamente, ci suggeriscono di evitare lunghe esposizioni al sole e comunque di proteggere gli occhi con utilizzo di occhiali da sole con lenti di buona qualità.
- In relazioni agli esempi si può decidere per tutti o per i più significativi di indicare dati di riferimento a comprova di quanto affermato.
- Il vantaggio competitivo delle lenti prodotte da Occhiali per Tutti srl si può così riassumere:
 - Altissima qualità del prodotto come risulta dalle certificazioni
.....
 - Capacità di produrre ogni tipo di lente per ogni esigenza del cliente sempre rispettando le certificazioni
 - E' dimostrato una buona accoglienza da parte del mercato retail

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

Analisi Swot

Punti di Forza

- Il prodotto un breve riassunto dei punti sopra
- Capacità produttiva dell'azienda sia qualitativamente che per la tempestività
- L'azienda ha una conoscenza storica e completa delle fasi di mercato e organizzative
- Bassi costi di produzione
- Fabbrica moderna e modulare, i nuovi investimenti si inseriranno senza creare scompensi produttivi
- La gestione dei nuovi punti vendita sarà uguale al modello esistente
- La clientela è molto fidelizzata su questo punto sarò opportuno dimostrare quanto detto con dei dati statistici sulle vendite nei singoli punti vendita e quindi sul totale dei ricavi

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

Analisi Swot

Debolezze

- Nonostante il valore contenuto dei prodotti a magazzino , i valori assoluti di rimanenze aumenteranno

Opportunità

- Nuovi consumatori di Occhiali sia nei punti vendita esistenti che nei nuovi
- Aumento dell'offerta con l'utilizzo di nuovi materiali e tecnologie
- Crescita continua del Design nel mondo Occhiali

Minacce

- Mercato competitivo
- Offerta molto frazionata nel mercato degli occhiali da sole

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

Gruppo Manageriale

Alberto Bravo, di anni 54 amministratore della società dal 2000.

Dal 1990 al 2000 è stato amministratore del gruppo Merendine che sviluppava 400 Mio di ricavi.

Laureato all'Università di Tolone, vanta una lunga carriera di consulente direzionale per aziende italiane di prodotto al consumo.

Giovanni Bravissimo, di anni 39 responsabile delle tecnologie dal 1995, ingegnere e ricercatore universitario nel settore dell'ottica di precisione. Ha scritto numerosi testi fra cui:

- Le lenti queste sconosciute
- Vederci e tutto nella vita
- Dirige la rivista di settore Sicurezza e garanzia delle lenti certificate.

Pippo Nuovo di anni 32, designer. Responsabile dell'immagine del gruppo dal 2011, proviene dalla Otticissima, gruppo industriale che sviluppa 200 mio di ricavi in Europa nel quale ricopriva la carica di coordinatore dell'immagine e della comunicazione del gruppo. Laurea in architettura al Politecnico di Milano.

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Executive Summary

Gruppo Manageriale

Giuseppe Conti Giusti, di anni 55, responsabile amministrativo della società dal 2010.

Commercialista e Revisore legale, esperto nel controllo di gestione e di internal auditing , proviene dal gruppo Macchine italia nel quale fino al 2009 ricopriva la carica di direttore finanza e responsabile finanziario delle filiali in italia. Laureato a Pontremoli dove è stato assistente della cattedra di Diritto Commerciale del prof. Ruffiani.

Francesco Gismondi, di anni 65, imprenditore e discendente del fondatore del gruppo.

Diplomato Ragioniere inizia la carriera imprenditoriale all'età di 22 anni, prima in affiancamento al Padre Luigi e poi si dedica allo sviluppo della rete commerciale dell'azienda.

Oggi ricopre la carica di Presidente.

B.P. Occhiali per Tutti Srl: Progetto in Sintesi

Tempo	Anno 0	Anno 1	Anno 2
Negozi	30	35	40
Produzione lenti	100.000	115.000	130.000
Valore di vendita	20 Mio	23 Mio	26 Mio
Vendita prodotto Acquistato	10 Mio	11.5 Mio	13 Mio
Totale Ricavi	30 Mio	34.5 Mio	39 Mio
Ebitda	9 Mio	10,3 Mio	11,7 Mio
Aumento Capitale Dedicato		3 Mio	1 Mio

- Gli investimenti produttivi saranno contemporanei agli investimenti commerciali relativi all'apertura dei cinque primi punti vendita ; l'aumento di produzione nel primo anno consentirà l'aumento di disponibilità di merce per i nuovi negozi e l'organizzazione del nuovo magazzino centralizzato per la miglior gestione di tutti i 40 punti vendita.
- Questa strategia prevede la successiva quotazione al mercato ristretto per una quota di flottante pari al 50% del nuovo capitale sociale.
- La futura diluizione dovuta alla quotazione, comporterà una governance che garantirà la continuazione aziendale pur migliorando la situazione finanziaria e incrementando l'enterprise value.