

Le Cicogne – Asilo Nido

Business Plan - Settembre 2023

Table of Contents

Glossario dei termini usati	1
Disclaimer	5
NDA.....	6
Executive Summary	6
La Mission e la Vision.....	9
Il Bisogno	10
La Soluzione	11
Il Marketing.....	12
Il Piano Economico Finanziario.....	13
La Pianificazione Finanziaria.....	14
La Strategia Finanziaria	14
Il Sommario dei principali risultati di analisi	14
Le Variabili e le Assumptions usate.....	15
La Pianificazione delle Revenues	17
I Costi e gli Investimenti Previsti	18
Le Spese di Personale.....	18
I costi societari:	18
Altre Spese	18
Le Spese Operative Totali	19
Il Conto Economico	21
Il Working Capital	22
I Flussi di Cassa e il Fabbisogno Finanziario.....	24

Glossario dei termini usati

Anchor Investor

È l'investitore di riferimento, votato a mantenere l'impegno a lungo termine e in grado di favorire l'ingresso di nuovi investitori, catalizzando le risorse su un progetto ben definito.

Asset

chiamata anche "cespite" è una proprietà o una risorsa di un'azienda. Gli asset sono solitamente suddivisi in Tangible Assets (asset tangibili), Intangible Assets (asset intangibili) più altre categorie (tipo holding assets o R&D assets) a seconda delle esigenze.

Asset Value

il valore degli asset aziendali.

Assumptions

chiamate in marketing anche ipotesi fiduciarie o atti di fede, sono l'insieme degli elementi o degli accadimenti che si danno per scontati quando si effettua un piano di business per una startup. Tra le assumptions più importanti ci sono l'ipotesi di valore e l'ipotesi di crescita.

Balancesheet

in italiano il bilancio aziendale.

B2B

acronimo di Business to Business ovvero la vendita di un prodotto/servizio ad un partner o distributore.

B2C

acronimo di Business to Consumer ovvero la vendita di un prodotto/servizio direttamente al cliente.

BR o Bounce Rate

indica la % di utenti che abbandonano ad es. una home page.

Breakeven

in finanza è il punto di pareggio.

Business Angel

un soggetto privato che apporta fondi a una nascente impresa o ad una start up, in cambio di capitale di rischio della stessa, diventandone socio.

Business Model

Il Business Model descrive la logica con la quale un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore, In altre parole, è l'insieme delle soluzioni organizzative e strategiche attraverso le quali l'impresa acquisisce vantaggio competitivo sul mercato.

Buyer Persona

una rappresentazione fittizia del cliente tipo per un'azienda.

CAGR

acronimo di Compound Annual Growth Rate o tasso annuo di crescita composto.

Cash Flow

Flusso di Cassa.

CEO

acronimo di Chief Executive Officer.

CFO

acronimo di Chief Finance Officer.

Club Deal

una associazione o un gruppo di persone che investe in imprese al fine di sostenerne lo sviluppo, realizzando al contempo un guadagno che vada ad incrementare il proprio patrimonio e a remunerare il rischio.

CMO

acronimo di Chief Marketing Officer.

COG

acronimo di Cost of Goods ovvero il costo del prodotto.

Cost of Debt

il costo del debito finanziario.

CPA

acronimo di Cost per Action.

CPC

acronimo di Cost per Click.

Le Cicogne

CR

acronimo di Conversion Rate.

CTO

acronimo di Chief Technical Officer.

D&A

acronimo di Depreciation and Amortization ovvero deprezzamento ed ammortamento.

DCF

acronimo di Discounted Cash Flow, è un metodo di valutazione di un'azienda basato sui flussi di cassa.

DEM

acronimo di Direct E-mail Marketing.

Disclaimer

Un disclaimer (dichiarazione di esclusione di responsabilità), è un termine inglese recepito nella lingua italiana, è generalmente un'affermazione tesa a definire o delineare l'estensione, i diritti e gli obblighi tra due o più soggetti coinvolti in una relazione legalmente riconosciuta. In particolare, il termine "disclaimer" si applica principalmente nei casi in cui la suddetta relazione implichi un certo livello di rischio o di incertezza per almeno uno dei soggetti coinvolti; il disclaimer tende a circoscrivere e definire tali rischi.

Early Stage

una fase di crescita di un'azienda ovvero quella nella quale si definisce concretamente il progetto.

Early Growth

una fase di crescita di un'azienda ovvero quella della crescita iniziale sul mercato.

EBIT

il profitto lordo prima delle tasse e degli oneri finanziari.

EBITDA

il profitto lordo prima delle tasse, del deprezzamento e dell'ammortamento.

EBT

il profitto lordo prima delle tasse.

Enterprise Value o EV

il valore di un'azienda.

Equity

capitale sociale ovvero il contributo dei soci al capitale sociale.

Equity Raised

l'equity ceduto da un investitore a fronte di un ingresso nel capitale sociale.

Equity Value

il valore di un'azienda meno l'ammontare di cassa.

Expansion

una fase di crescita di un'azienda (vedere anche pre-seed).

FCF

acronimo di Free Cash Flow.

FCFE

acronimo di Free Cash Flow to Equity.

FCFF

acronimo di Free Cash Flow to the Firm.

FCFO

acronimo di Free Cash Flow from Operations.

Fee

Canone o % di un importo.

FFF

acronimo di Family, Fools and Friends che indica solitamente il primo gruppo di persone che decide di investire in un nuovo progetto apportando capitali.

Fondo d'Investimento Il fondo comune di investimento è un istituto d'intermediazione finanziaria, suddiviso inquote, istituito e gestito da un gestore e regolato dalla legislazione italiana.

Funding

termine spesso usato come ammontare di un investimento.

Funnel

modello usato per descrivere il percorso di un consumatore nel suo processo di acquisto ovvero il processo utilizzato da un'azienda nel portare il cliente all'acquisto mediante diverse strategie di marketing. Il funnel è diviso in 6 fasi: awareness, acquisition, activation, retention, revenue e referral.

FY

acronimo di Fiscal Year ovvero Anno Fiscale

Gross Revenues

il fatturato lordo.

Le Cicogne

Growth Rate	il tasso di crescita.
Headcount	il numero delle persone impiegate da un'azienda.
Income Statement	in italiano il conto economico.
Investor Share	la % di capitale sociale ceduta a un investitore.
IRR o TIR	acronimo di Internal Rate of Return ovvero il Tasso Interno di Rendimento.
K o k	sta per Kilo o migliaia.
Liabilities	i debiti e le obbligazioni di un'impresa.
M o m	sta per Million o milioni.
Mission	rappresenta la dichiarazione di intenti di un'azienda, ovvero descrive in che modo devono essere realizzati gli obiettivi giorno per giorno.
MS o Market Share	la % di penetrazione di un determinato mercato.
NDA	abbreviazione di Non Disclosure Agreement ovvero un accordo di non divulgazione di informazioni confidenziali.
Net Income	il profitto netto dopo le tasse.
Net Revenues	il fatturato al netto delle spese di produzione e distribuzione e del COG.
NFP o PFN	acronimo di Net Financial Position o Posizione Finanziaria Netta.
NPV o VAN	acronimo di Net Present Value ovvero il Valore Attualizzato al netto dei flussi di cassa.
P&L	acronimo di Profit&Loss ovvero il conto profitti e perdite.
Post-Money Valuation	valutazione societaria dopo un investimento in Equity.
Pre-Money Valuation	valutazione societaria prima di un investimento in Equity.
Pre-Seed	indica una delle fasi di crescita di un'azienda ovvero quella embrionale nella quale il progetto è ancora in fase di idea non validata. Alla fase Pre-Seed seguono la fase Seed, Early Stage, Early Growth, Expansion e Scale-Up.
Private Equity	Vedere Venture Capital.
PMI o SME	acronimo di Piccola o Media Impresa (in inglese Small or Medium Enterprise) sono aziende che hanno oppure meno di 50 occupati e meno di 10 milioni di euro di fatturato (piccola) oppure meno di 250 occupati e un fatturato annuo inferiore ai 50 milioni di euro (media).
Receivables	l'ammontare dei crediti verso i clienti da fatture non pagate.
Reserves	le riserve aziendali (ordinarie e straordinarie).
Risk Free Rate	il tasso di interesse privo di rischio.
Risk Premium	il premio sul rischio.
Roadmap	è comunemente intesa come una sequenza temporale di azioni previste attraverso la quale ci si aspetta di raggiungere un obiettivo.
ROE	acronimo di Return On Equity, è un indice economico sulla redditività del capitale proprio, ottenuto dividendo l'utile netto per i mezzi propri.
ROI	acronimo di Return On Investment, è un indice di bilancio che indica la redditività e l'efficienza economica della gestione caratteristica a prescindere dalle fonti utilizzate; esprime, cioè, quanto rende il capitale investito in quell'azienda.

Le Cicogne

ROS

acronimo di Return on Sales. Il ROS rappresenta il risultato operativo medio per unità di ricavo. Tale rapporto esprime la redditività aziendale in relazione alla capacità remunerativa del flusso dei ricavi.

R&D

acronimo di Research and Development ovvero Ricerca e Sviluppo. La sigla viene spesso usata per indicare le voci di spesa dedicate appunto allo sviluppo di un progetto.

SAM

acronimo di Served Available Market, identifica il mercato potenzialmente disponibile. È l'opportunità concreta di mercato esistente e quindi la parte di TAM che potrebbe essere effettivamente raggiunta poiché in target con il prodotto o servizio che si vuole lanciare oppure raggiungibile dal punto di vista geografico.

Seed

una fase di crescita di un'azienda nella quale si comincia a pianificare il progetto.

SEM

acronimo di Search Engine Marketing.

SEO

acronimo di Search Engine Optimization.

Share

la % di un intero (ad es. la % che spetta ad un socio)

Share Capital

il capitale sociale.

Shareholder

azionista o socio d'impresa.

SOM

acronimo di Serviceable and Obtainable Market, è il mercato realmente ottenibile da un'azienda; quello che al quale si punta una volta lanciata la startup.

Stakeholder

portatore di interesse verso un'impresa.

TAM

acronimo di Total Addressable Market, è il mercato totale disponibile ovvero la domanda totale per un determinato prodotto o servizio.

Terminal Value o TV

il valore di un'azienda alla fine di un determinato periodo.

Traction

Elementi che danno la spinta ad una Società o a un'azienda.

Venture Capital o VC

Il Venture Capital o Fondo di Venture Capital (anche chiamato VC) è una forma d'investimento ad alto rischio. Le persone che fondano o gestiscono un fondo VC sono chiamati "venture capitalist". Un fondo VC può essere privato, pubblico o misto. Il VC si differenzia dal Private Equity in quanto generalmente si rivolge ad aziende nella fase early stage.

Vision

identifica l'idea dell'imprenditore, il suo sogno e ciò che l'azienda vuole diventare in prospettiva futura.

WACC

acronimo per Weighted Average Cost of Capital, rappresenta il costo medio del capitale ponderato.

Working Capital

il Conto Patrimoniale di un'azienda ovvero il Capitale Circolante.

Disclaimer

Sebbene il documento sia stato redatto in buona fede e con grande cura, Anouk (l'impresa), non garantisce in alcun modo, esplicitamente o implicitamente, l'accuratezza e/o la completezza delle informazioni in esso contenute. L'impresa non accetta alcuna responsabilità di qualsiasi natura per le informazioni, le dichiarazioni e le previsioni fatte o espresse nel presente documento o di eventuali omissioni, né sarà responsabile per qualsiasi perdita o danno riconducibile o in qualche modo o derivante dal presente documento.

La distribuzione di questo documento al destinatario non comporta alcun obbligo per Anouk di fornire al destinatario alcuna informazione aggiuntiva. Inoltre, Anouk non certifica che non si siano verificati cambiamenti nella situazione dell'azienda descritta e/o citata in questo documento, rispetto la data di redazione. Le informazioni, le dichiarazioni e le previsioni contenute in questo documento sono strettamente riservate e confidenziali e, di conseguenza, il contenuto di questo documento non potrà essere pubblicato, riprodotto, copiato, diffuso o comunicato a terzi senza il previo consenso di Anouk.

Il piano di sviluppo aziendale è stato sviluppato con la finalità di avere rappresentata, in un periodo prospettico quinquennale, la roadmap ipotetica di crescita proposta da Anouk in rapporto al fabbisogno finanziario necessario a sostenere tale crescita. Per far ciò, si ritiene opportuna un'operazione di capital development che renda possibile gli investimenti previsti nel piano. Infine, il rendimento atteso non è garantito, ma è basato su un'analisi compiuta su delle ipotesi di mercato e di sviluppo atteso, ciò non è garanzia di rendimento futuro.

Questo "Business Plan" contiene informazioni e dati confidenziali riguardanti il progetto Anouk, accettando questo Business Plan, il ricevente si impegna a verificare che i propri direttori, funzionari, dipendenti, e rappresentanti usufruiscano di tale memorandum e delle informazioni in esso contenute esclusivamente per valutare questa specifica operazione di finanziamento con l'impresa, e per nessun altro scopo. Il ricevente si impegna a non divulgare tali informazioni ad una terza parte, e si impegna a riconsegnare all'impresa questo memorandum, tutte le sue eventuali copie e qualsiasi altro dato connesso con esse, nel momento in cui ciò dovesse essere richiesto dall'impresa.

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.

Il presente documento viene fornito:

- in n. _____ copie;
- in data: _____;
- in località: _____;
- da: **Ditta, proprietario del documento;**
- al Sig. _____;

che accetta le condizioni d'uso e riservatezza del presente documento come specificato a piè di pagina.

Firma leggibile per accettazione, il destinatario:

Executive Summary

Le Cicogne



L'asilo **Le Cicogne** è un asilo nido in convenzione con il Comune di Noviglio, che offre servizi socio-educativi di alta qualità per i bambini di età compresa tra i 3 e i 36 mesi. L'asilo nido può ospitare fino a 39 bambini ed è operativo per 11 mesi all'anno, da settembre a luglio. Le tariffe sono differenziate in base all'ISEE delle famiglie, con il Comune che copre parte dei costi. Il servizio educativo è fornito da formatrici professionali, in rapporto di 7 bambini per formatore, e si basa su attività innovative e coinvolgenti. Il progetto si propone di migliorare la competitività e la visibilità dell'asilo nido sul territorio, collaborando con altre realtà locali e partecipando a progetti di ricerca e sviluppo.

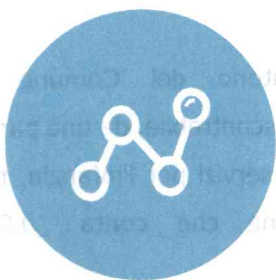
L'Asilo Nido di Noviglio è un progetto ambizioso che mira a offrire servizi socio-educativi di alta qualità a un'ampia fascia di famiglie. Il progetto si basa su tre pilastri fondamentali:

- **Qualità del servizio:** l'asilo nido offre un servizio educativo di alta qualità, che supporta lo sviluppo psicofisico dei bambini e favorisce la loro socializzazione. Ciò è possibile grazie all'utilizzo di metodologie didattiche innovative, l'introduzione di nuove tecnologie e l'utilizzo di materiali didattici di alta qualità.
- **Accessibilità economica:** l'asilo nido è accessibile a tutte le famiglie, grazie a tariffe differenziate in base all'ISEE dei genitori. Il Comune di Noviglio copre parte dei costi, contribuendo così a rendere il servizio più sostenibile per le famiglie.

Le Cicogne

Scopo del presente business plan è evidenziare i costi gestionali che si dovranno sostenere per le attività della struttura in caso di rinnovo della concessione, e che saranno sostenuti dalla gestione dell'asilo e/o della cooperativa e/o del Comune in funzione della convenzione che ne disciplina la ripartizione.

Ma ancor più, alla luce delle previsioni del numero di bambini frequentanti nei prossimi 5 anni, derivanti dalle previsioni dei tassi di natalità futura all'interno del Comune, stimare il fabbisogno finanziario che le amministrazioni pubbliche deputate dovranno sopportare, in ipotesi di contrazione della domanda e volendo mantenere attivo il servizio sociale reso dall'asilo Le Cicogne.



MISSION:

Promuovere lo sviluppo cognitivo, sociale ed emotivo dei bambini.
Collaboriamo attivamente con il Comune di Noviglio per garantire l'accesso a questi servizi a tutte le famiglie, sostenendo così la comunità locale e consentendo ai genitori di lavorare con serenità.



VISION:

L'Asilo Nido di Noviglio è il punto di riferimento nel territorio per la cura e l'educazione dei bambini in età prescolare. Vogliamo creare un ambiente dove i bambini possano crescere felici e sani.

Le Cicogne

Il Bisogno

Sul territorio del Comune di Noviglio è riscontrabile, da una parte, la scarsità di servizi per l'infanzia, per una popolazione che conta 5.000 abitanti.

Dall'altra, si assiste a una tendenza delle nascite in diminuzione, che porta ad una riduzione della domanda di posti nido e, quindi, una difficoltà a garantire la sostenibilità economica del servizio. Tuttavia c'è ancora una domanda significativa di servizi di asilo nido. Le famiglie desiderano un ambiente affidabile e di alta qualità per i loro figli, ma a volte sono ostacolate dai costi elevati.

La Soluzione

Per risolvere questo problema, il nostro asilo nido in convenzione con il Comune rappresenta la soluzione ideale. Offriamo tariffe basate sull'ISEE per garantire l'accessibilità economica, consentendo alle famiglie di risparmiare mentre assicurano il benessere dei loro figli. Collaborando con il Comune, garantiamo che il servizio sia disponibile per il maggior numero possibile di famiglie.

Inoltre, per affrontare il problema delle nascite decrescenti, adottiamo queste strategie:

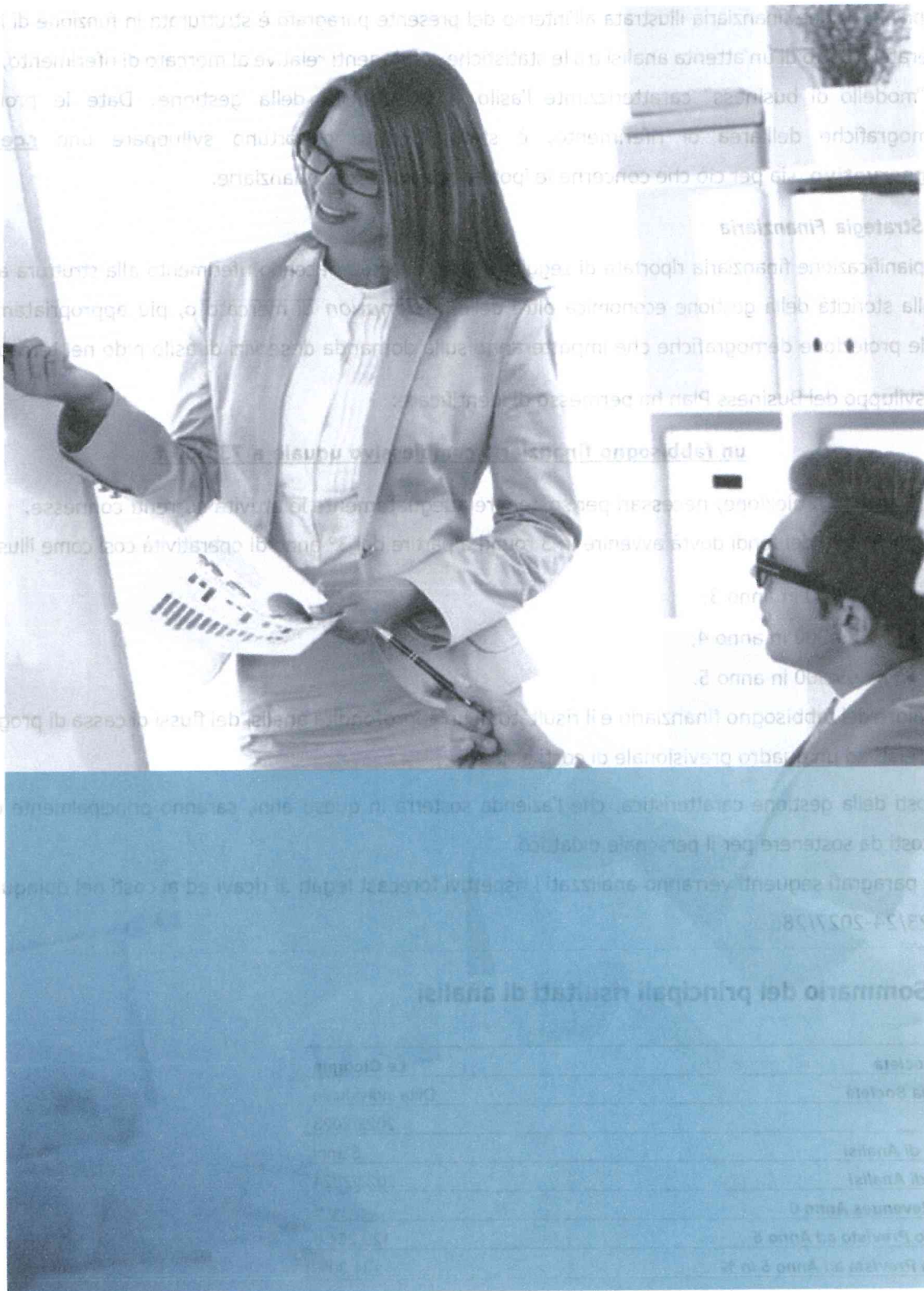
- **Diversificazione del Servizio:** erogiamo il nostro servizio formativo offrendo 3 livelli di copertura oraria giornaliera di 4, 6 e 9 ore.
- **Qualità del Servizio:** grazie all'offerta didattica fornita con l'aiuto delle nostre formatrici professionali, investiremo il nostro tempo nella creazione di attività educative innovative per favorire l'apprendimento attivo e la creatività dei bambini. Questo ci distinguerà come un asilo nido all'avanguardia.
- **Collaborazione con le Famiglie:** coinvolgiamo attivamente le famiglie nel processo educativo, creando un legame forte tra l'asilo e la comunità locale ed evitando che l'asilo diventi un servizio di "parcheggio".

Offriamo un ambiente sicuro e stimolante per lo sviluppo dei bambini, consentendo ai genitori di Noviglio di lavorare con tranquillità, sapendo che i loro figli sono in buone mani. Con il nostro impegno per la qualità e l'accessibilità, crediamo che l'Asilo Nido di Noviglio possa contribuire in modo significativo alla crescita della comunità e al benessere delle future generazioni.

Il Marketing

Il nostro asilo nido non ha bisogno di attività di marketing tradizionali, poiché è una struttura pubblica che accoglie solo bambini in convenzione con il Comune di Noviglio. Questo significa che il Comune ci fornisce una domanda costante di servizi per l'infanzia, senza che noi dobbiamo investire in pubblicità o promozione.

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, il tipo di "modello di business" caratterizzante l'asilo e la storicità della gestione. Date le proiezioni demografiche dell'area di riferimento, è stato ritenuto opportuno sviluppare uno **scenario conservativo**, sia per ciò che concerne le ipotesi operative che finanziarie.

La Strategia Finanziaria

La pianificazione finanziaria riportata di seguito è stata eseguita facendo riferimento alla struttura attuale e alla storicità della gestione economica oltre delle *assumption* di mercato o, più appropriatamente, delle proiezione demografiche che impatteranno sulla domanda di servizi di asilo nido nel territorio.

Lo sviluppo del Business Plan ha permesso di identificare:

un fabbisogno finanziario complessivo uguale a 73.000 €

nei 5 anni di proiezione, necessari per sostenere adeguatamente le attività correnti connesse.

Il reperimento dei fondi dovrà avvenire in 3 round a partire dal 3° anno di operatività così come illustrato:

- € 3.250 in anno 3;
- € 24.300 in anno 4;
- € 45.500 in anno 5.

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.

I costi della gestione caratteristica, che l'azienda sosterrà in questi anni, saranno principalmente dovuti ai costi da sostenere per il personale didattico.

Nei paragrafi seguenti verranno analizzati i rispettivi forecast legati ai ricavi ed ai costi nel quinquennio 2023/24-2027/28.

Il Sommario dei principali risultati di analisi

Nome Società	Le Cicogne
Tipologia Società	Ditta individuale
Anno 0	2022/2023
Periodo di Analisi	5 anni
Anno 1 di Analisi	2023/2024
Gross Revenues Anno 0	0 €
Fatturato Previsto ad Anno 5	129.254 €
Crescita Prevista ad Anno 5 in %	-31,30%

CAGR	-12,13%
Totale Debito Finanziario Iniziale	0 €
Cassa a FY5	-72.988 €
Pre-Money Valuation	15.695 €
Equity	3.249 €
Post-Money Valuation	18.944 €
Equity Share	17,15%
Equity Multiple (VC Method)	1,93
ROI	0,0%
IRR	14,04%
NPV	1.729 €
Capitale Circolante Commerciale a FY5	11.936 €

Le Variabili e le Assumptions usate.

1. VARIABILI GENERALI	Valore Inputato
Nome della Società	Le Cicogne
Anno di partenza dell'analisi (FY0)	2022/2023
Anno di fine analisi (FY5)	2027/2028
Tasso di Ammortamento Annuale	20,00%
Tasso di Deprezzamento Annuale	
IRPEF	0,00%
- fino a € 15.000	0,00%
- da € 15.001 a € 28.000	0,00%
- da € 28.001 a € 50.000	0,00%
- oltre € 50.000	0,00%
IRAP	0,00%
IVA Vendite	0,00%
IVA Acquisti	22,00%
Contributi su RAL lavoratori a carico dell'azienda (media stimata)	40,07%
Contributi su RAL lavoratori ausiliari a carico dell'azienda (media stimata)	20,00%
2. VARIABILI COMMERCIALI	
GG dilazione media incasso Clienti	0
GG dilazione media pagamento Fornitori	30
3. VARIABILI FINANZIARIE	
Multiplo EV/EBITDA	13,46
Sconto sul multiplo EV/EBITDA applicato dalla fonte	0,0%
Risk Free Rate	2,00%
Risk Premium (aumentato 25% rispetto a dato Damodaran)	12,16%
Beta (da 0,1 a 3 - startup: da 1,5 a 3)	2,25
Ke	29,37%
Cost of Debt (aumentato 25% rispetto a dato Damodaran)	6,57%

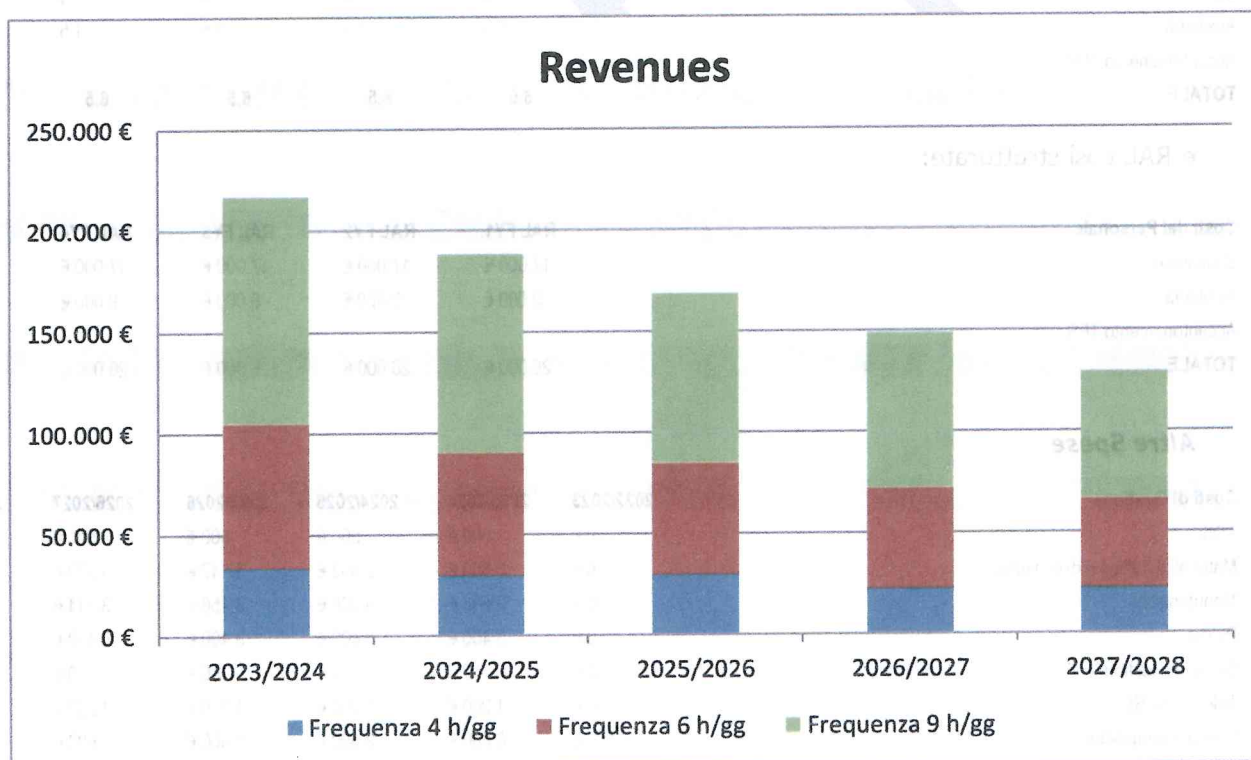
Cost of Debt Increase due to Bank Guarantee	
Kd	6,57%
t (tassazione oneri finanziari)	
Financial Debt (D)	0%
Equity (E)	100%
E+D	100,00%
Tasse sul Reddito	0,00%
WACC	29,37%
Growth Rate medio Italia a 5 anni	2,00%
Metodo di tassazione degli utili da partecipate (D.L. 139/2015)	5,0%

La Pianificazione delle Revenues

CAGR nel periodo dei 5 anni	-12,13%	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Frequenza 4 h/gg		0 €	33.399 €	29.688 €	29.688 €	22.266 €	22.266 €
Frequenza 6 h/gg		0 €	71.694 €	60.665 €	55.150 €	49.635 €	44.120 €
Frequenza 9 h/gg		0 €	111.767 €	97.796 €	83.825 €	76.840 €	62.869 €
TOTALE		0 €	216.860 €	188.148 €	168.663 €	148.740 €	129.254 €
YoY		0,00%	0,00%	86,76%	89,64%	88,19%	86,90%

L'asilo prevede, in ipotesi del peggior scenario prevedibile, un decremento delle entrate, nel periodo esaminato, come raffigurato in tabella.

L'andamento grafico è mostrato di seguito:



Le entrate sono state stimato per gli anni da FY2 a FY5, nel rispetto del principio di prudenza, secondo una previsione pessimistica dell'andamento delle nascite nel Comune di riferimento, nello stesso periodo.

I Costi e gli Investimenti Previsti

Le Spese di Personale

I profili professionali previsti sono in linea con le esigenze dell'asilo e la normativa di riferimento.

I costi societari:

Costi del Personale	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Educatrice	0 €	119.060 €	119.060 €	119.060 €	119.060 €	119.060 €
Ausiliaria	0 €	16.200 €	16.200 €	16.200 €	16.200 €	16.200 €
Accantonamento TFR	0 €	8.047 €	8.047 €	8.047 €	8.047 €	8.047 €
TOTALE	0 €	143.307 €	143.307 €	143.307 €	143.307 €	143.307 €

con un totale unità impiegate come segue:

Costi del Personale	#2023	#2024	#2025	#2026	#2027
Educatrice	5	5	5	5	5
Ausiliaria	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Accantonamento TFR					
TOTALE	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5

e RAL così strutturate:

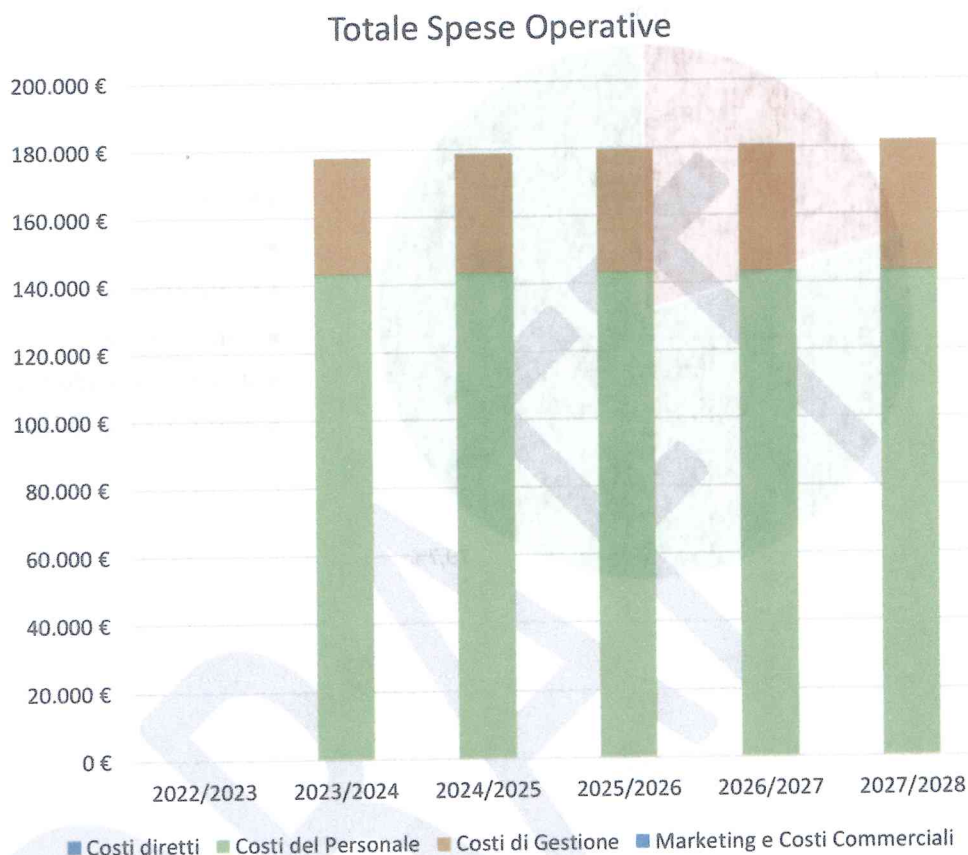
Costi del Personale	RAL FY1	RAL FY2	RAL FY3	RAL FY4	RAL FY5
Educatrice	17.000 €	17.000 €	17.000 €	17.000 €	17.000 €
Ausiliaria	9.000 €	9.000 €	9.000 €	9.000 €	9.000 €
Accantonamento TFR					
TOTALE	26.000 €	26.000 €	26.000 €	26.000 €	26.000 €

Altre Spese

Costi di Gestione	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Affitti	0 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €
Materiali didattico e di consumo	0 €	2.850 €	2.993 €	3.142 €	3.299 €	3.464 €
Manutenzioni	0 €	2.863 €	3.006 €	3.156 €	3.314 €	3.480 €
Pulizie	0 €	3.400 €	3.400 €	3.400 €	3.400 €	3.400 €
Server & Hosting	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Telefoni/ADSL	0 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €
Utenze energetiche	0 €	8.600 €	8.600 €	8.600 €	8.600 €	8.600 €
Altre utenze (acqua)	0 €	1.100 €	1.100 €	1.100 €	1.100 €	1.100 €
Assicurazioni	0 €	153 €	153 €	153 €	153 €	153 €
Spese generali	0 €	13.841 €	14.533 €	15.260 €	16.023 €	16.824 €
TOTALE	0 €	34.507 €	35.484 €	36.511 €	37.589 €	38.721 €

Le Spese Operative Totali

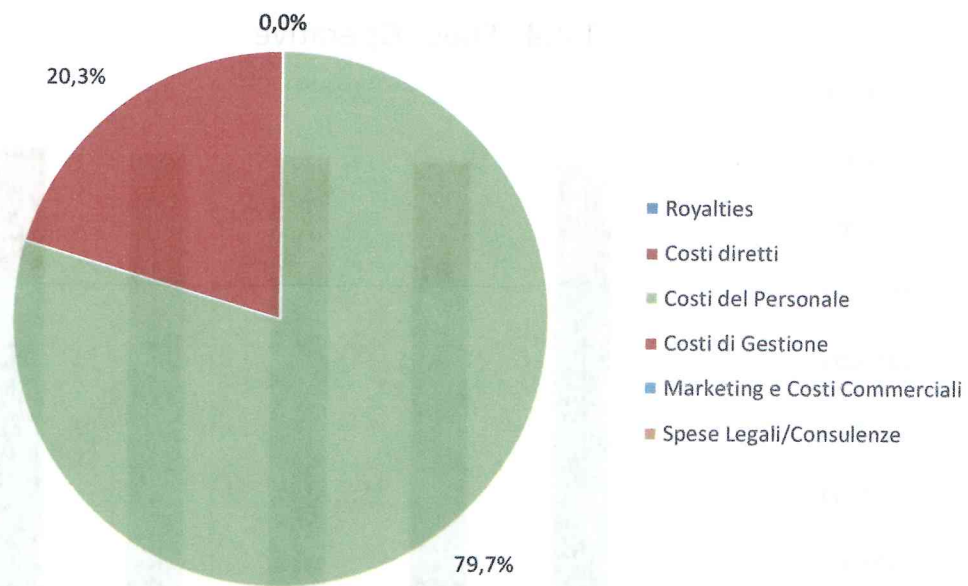
Il totale delle spese operative è raffigurato graficamente come segue,



Le Cicogne

nella sua composizione,

Ripartizione delle Spese



Il Conto Economico

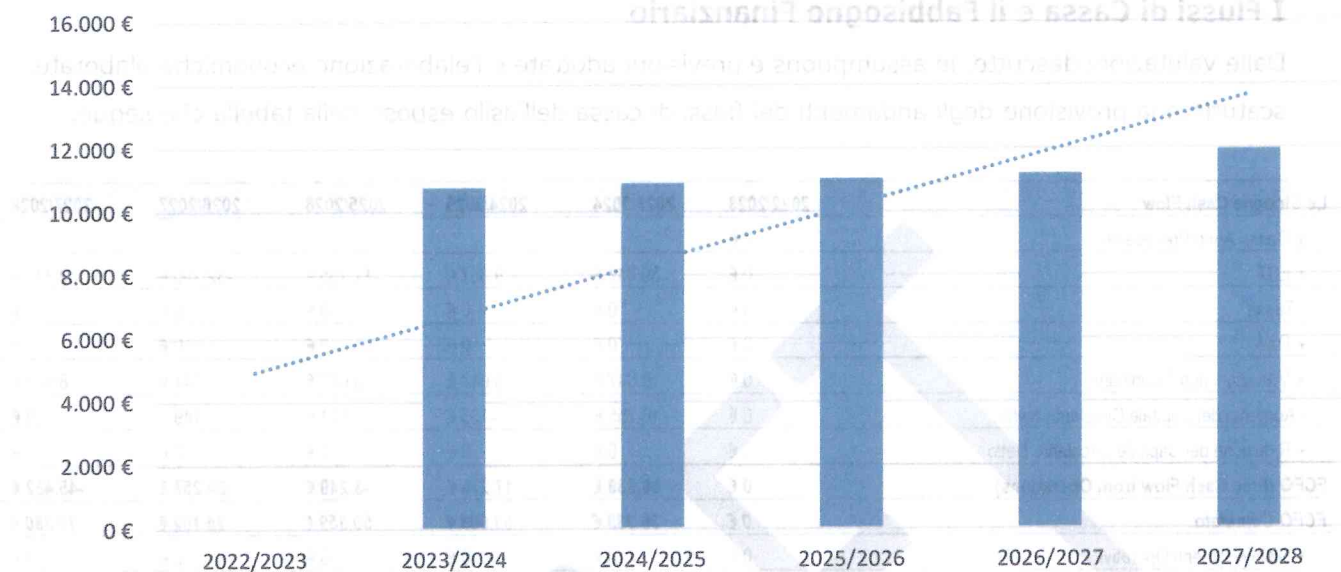
Le Cicogne Conto Economico	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Frequenza 4 h/gg	0 €	33.399 €	29.688 €	29.688 €	22.266 €	22.266 €
Frequenza 6 h/gg	0 €	71.694 €	60.665 €	55.150 €	49.635 €	44.120 €
Frequenza 9 h/gg	0 €	111.767 €	97.796 €	83.825 €	76.840 €	62.869 €
Totale Gross Revenues	0 €	216.860 €	188.148 €	168.663 €	148.740 €	129.254 €
Costi diretti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Royalties	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Totale Net Revenues	0 €	216.860 €	188.148 €	168.663 €	148.740 €	129.254 €
% vs Gross Revenues	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costi del Personale	0 €	143.307 €	143.307 €	143.307 €	143.307 €	143.307 €
Costi di Gestione	0 €	34.507 €	35.484 €	36.511 €	37.589 €	38.721 €
Marketing e Costi Commerciali	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Spese Legali/Consulenze	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Totale Costi Operativi	0 €	177.813 €	178.791 €	179.818 €	180.896 €	182.027 €
% vs Gross Revenues	0,0%	82,0%	95,0%	106,6%	121,6%	140,8%
EBITDA	0 €	39.047 €	9.357 €	-11.155 €	-32.155 €	-52.773 €
% vs Gross Revenues	0,0%	18,0%	5,0%	-6,6%	-21,6%	-40,8%
Deprezzamento/Rivalutazione	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Ammortamento	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
EBIT	0 €	39.047 €	9.357 €	-11.155 €	-32.155 €	-52.773 €
% vs Gross Revenues	0,0%	18,0%	5,0%	-6,6%	-21,6%	-40,8%
Oneri Finanziari	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Proventi Finanziari	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Utili da Controllate/Partecipate	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
EBT	0 €	39.047 €	9.357 €	-11.155 €	-32.155 €	-52.773 €
% vs Gross Revenues	0,0%	18,0%	5,0%	-6,6%	-21,6%	-40,8%
Imposte sul Reddito	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Net Income	0 €	39.047 €	9.357 €	-11.155 €	-32.155 €	-52.773 €
% vs Gross Revenues	0,0%	18,0%	5,0%	-6,6%	-21,6%	-40,8%

Il Working Capital

Le Cicogne Working Capital	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
1. Assets	0 €	49.930 €	67.415 €	64.391 €	40.372 €	-4.261 €
Immobilizzazioni	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Materiali	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Immateriali	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Finanziarie	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Ammortamento	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Rimanenze	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti	0 €	13.591 €	13.807 €	14.032 €	14.270 €	15.119 €
Crediti verso Clienti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso Soci	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti Tributari	0 €	7.591 €	7.807 €	8.032 €	8.270 €	8.519 €
Crediti verso Istituti di Previdenza	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Altri Crediti	0 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.000 €	6.600 €
Cassa disponibile a liquido	0 €	36.339 €	53.608 €	50.359 €	26.102 €	-19.380 €
2. Liabilities & Equity	0 €	49.930 €	67.415 €	64.391 €	40.372 €	-4.261 €
Patrimonio Netto	0 €	39.047 €	48.404 €	37.249 €	5.094 €	-47.679 €
Capitale Sociale	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Riserva di sovrapprezzo	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Finanziamento soci	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Utili/perdite esercizi precedenti	0 €	0 €	39.047 €	48.404 €	37.249 €	5.094 €
Utili	0 €	39.047 €	9.357 €	-11.155 €	-32.155 €	-52.773 €
Debiti	0 €	2.836 €	2.917 €	3.001 €	3.089 €	3.183 €
Debiti verso i Clienti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti verso i Fornitori	0 €	2.836 €	2.917 €	3.001 €	3.089 €	3.183 €
Altri Debiti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti verso Banche	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti Tributari	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Altri Debiti a Medio Termine	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Ratei e Risconti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
TFR	0 €	8.047 €	16.094 €	24.141 €	32.189 €	40.236 €
Capitale Circolante Netto	0 €	10.755 €	10.890 €	11.032 €	11.180 €	11.936 €
Posizione Finanziaria Netta	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €

Non sono previsti nuovi investimenti in asset nel periodo d'analisi.

Working Capital



I Flussi di Cassa e il Fabbisogno Finanziario

Dalle valutazioni descritte, le assumptions e previsioni adottate e l'elaborazione economiche elaborate, scaturisce la previsione degli andamenti dei flussi di cassa dell'asilo esposti nella tabella che segue.

Le Cicogne Cash Flow	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
± Cassa Anno Precedente	0 €					
+ EBT	0 €	39.047 €	9.357 €	-11.155 €	-32.155 €	-52.773 €
- Tasse	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
+ D&A	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
± Variazioni non Finanziarie	0 €	8.047 €	8.047 €	8.047 €	8.047 €	8.047 €
- Aumento del Capitale Circolante Netto	0 €	-10.755 €	-135 €	-141 €	-149 €	-756 €
+ Riduzione del Capitale Circolante Netto	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
FCFO (Free Cash Flow from Operations)	0 €	36.339 €	17.270 €	-3.249 €	-24.257 €	-45.482 €
FCFO Cumulato	0 €	36.339 €	53.608 €	50.359 €	26.102 €	-19.380 €
+ Disinvestimenti Operativi	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Investimenti Operativi	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Investimenti in Partecipate	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
FCFF (Free Cash Flow to the Firm)	0 €	36.339 €	17.270 €	-3.249 €	-24.257 €	-45.482 €
± Debito Netto (nuovo debito - debito rimborsato)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
± Finanziam. soci/Rimborso finanzia. soci	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
+ Dividendi da partecipate	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
FCFE (Free Cash Flow to Equity)	0 €	36.339 €	17.270 €	-3.249 €	-24.257 €	-45.482 €
FCFE Cumulato	0 €	36.339 €	53.608 €	50.359 €	26.102 €	-19.380 €

Le Cicogne

CONTATTI:



(+39)



serviziallapersona@comune.noviglio.mi.it







Le Cigogne

CONTACT

(+39)



servizi@personae@comune.noviglio.mi.it

