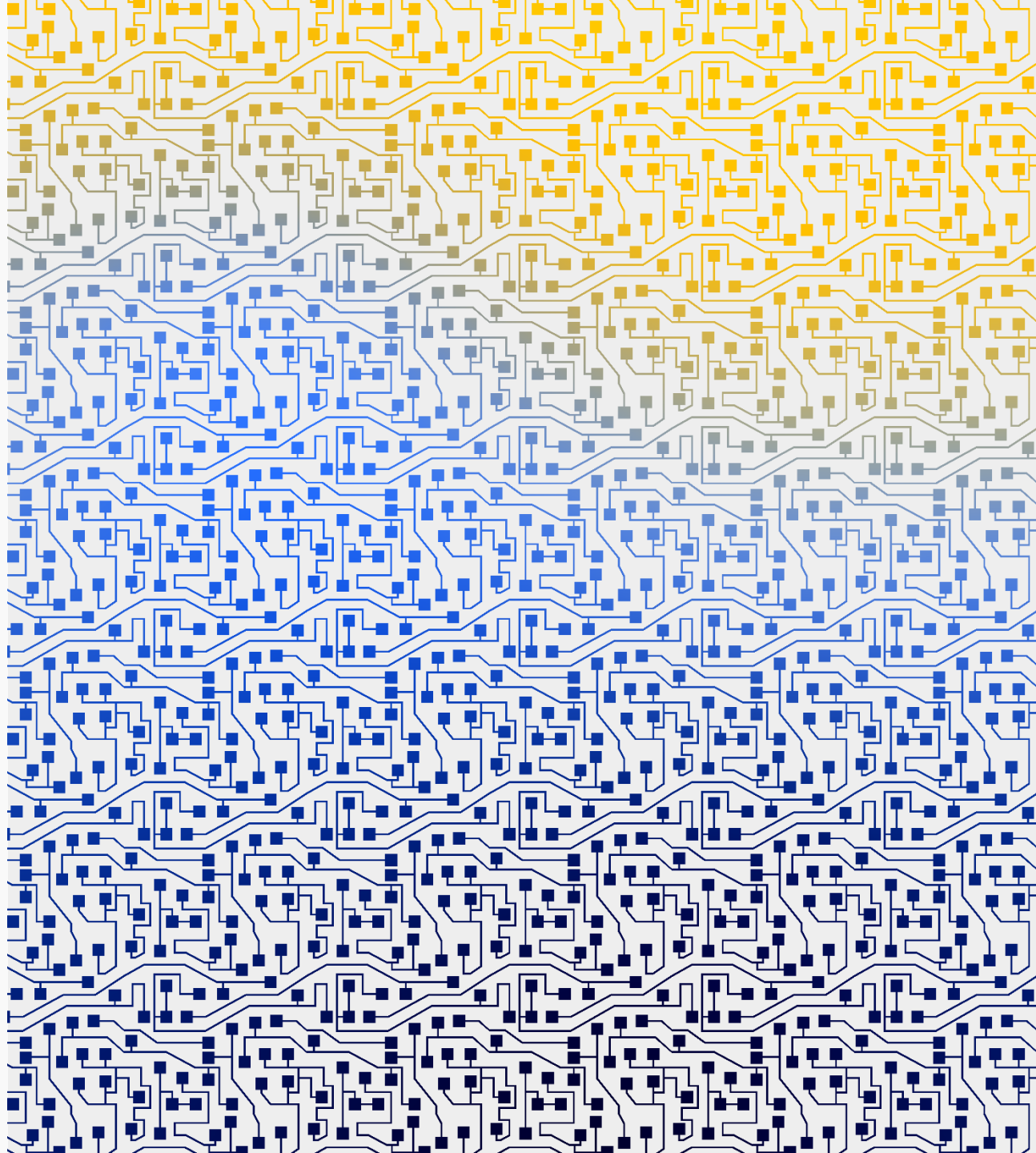


ANDAF | *Nord Est*

Adacta
Advisory

**Financial planning:
come migliorare le
performance aziendali**

08/02/2023



Programma webinar Adacta

Adacta continua un'attività importante di formazione Online per fornire approfondimenti tematici aggiornamenti su vari argomenti di business che rientrano nelle nostre aree di competenza (gestione aziendale, fiscalità, evoluzioni normative, corporate finance,..)

NEXT WEBINAR

- **15 febbraio 2023** – NOVITA' FISCALI 2023 Le opportunità introdotte dalla nuova Legge di Bilancio
- **22 febbraio 2023** – SIA: Strategy in Action

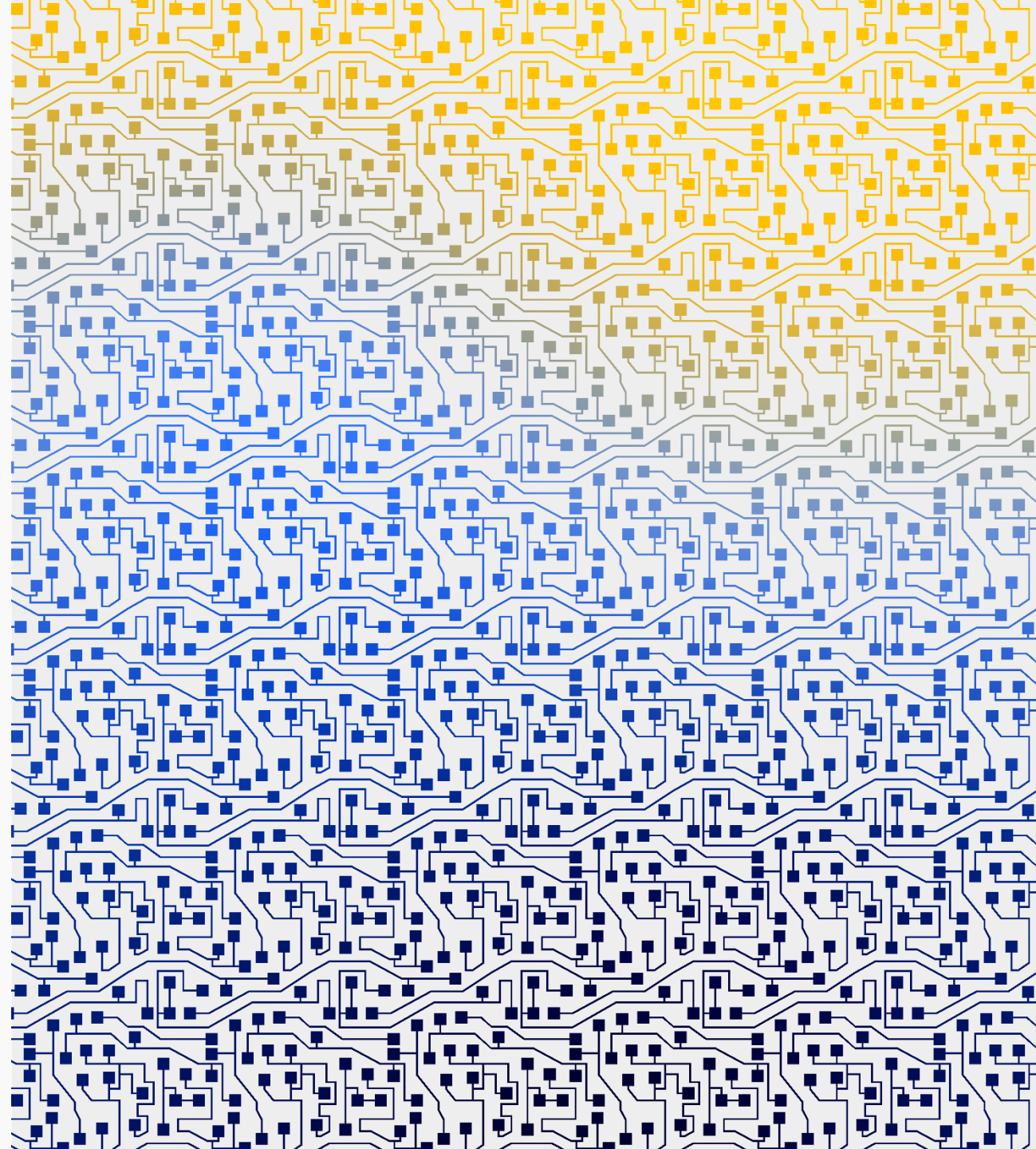
Iscrizioni su academy.adacta.it

Seguici su 

ANDAF | *Nord Est*

Adacta
Advisory

**Financial planning:
come migliorare le
performance aziendali**



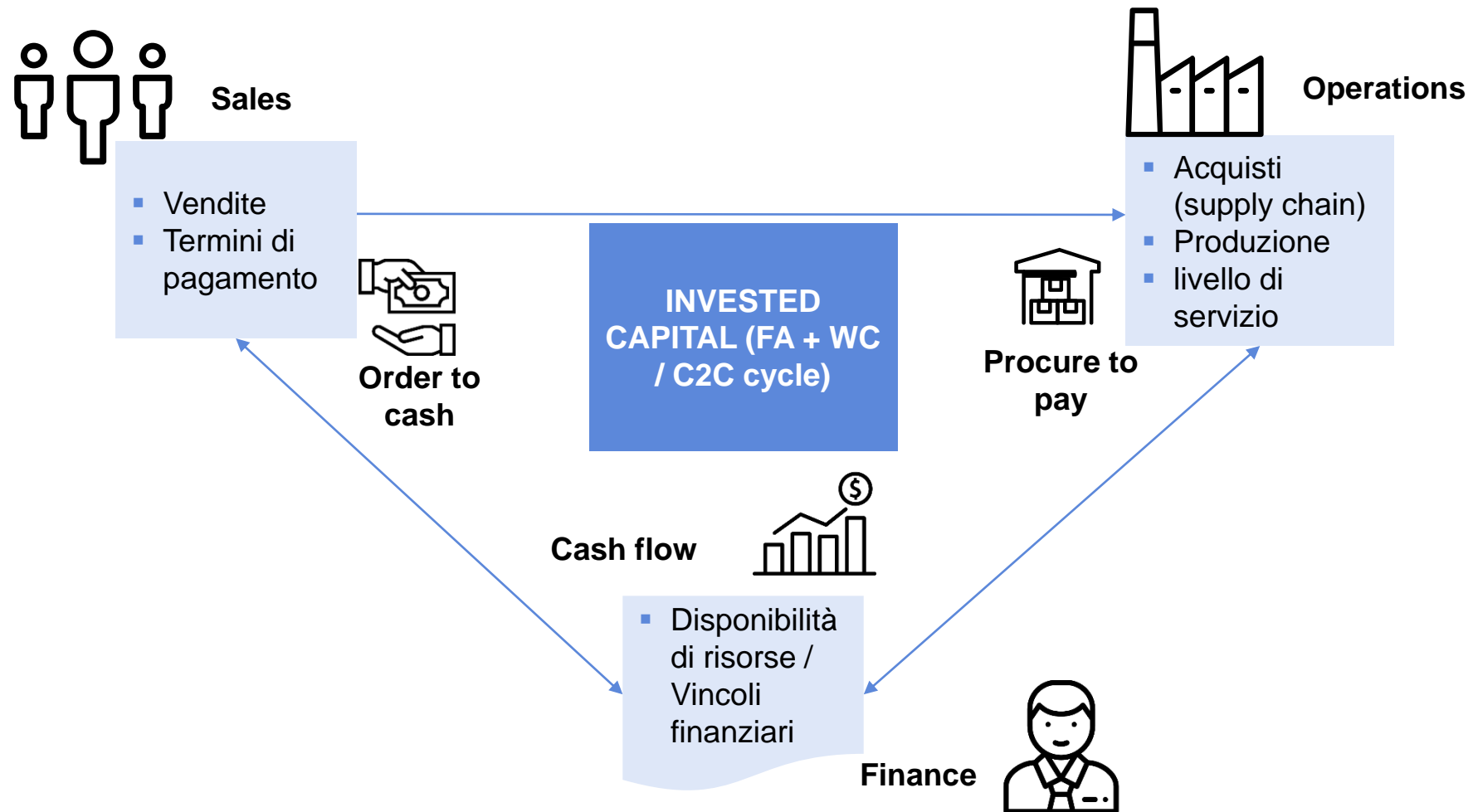
Agenda del webinar di oggi

- **Introduzione**
 - Filippo Dalpozzo - Membro Comitato Direttivo Nordest ANDAF
- **Gli Strumenti di Financial Planning**
 - Daniele Trevisan | Adacta Advisory
- **Le best practice per la costruzione del piano di cassa**
 - Anna Trentin | Adacta Advisory
- **Le soluzioni di Corporate Performance Management**
 - Francesco Bee | Adacta Advisory

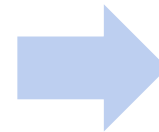
Agenda del webinar di oggi

- **Introduzione**
 - Filippo Dalpozzo - Membro Comitato Direttivo Nordest ANDAF
- **Gli Strumenti di Financial Planning**
 - Daniele Trevisan | Adacta Advisory
- **Le best practice per la costruzione del piano di cassa**
 - Anna Trentin | Adacta Advisory
- **Le soluzioni di Corporate Performance Management**
 - Francesco Bee | Adacta Advisory

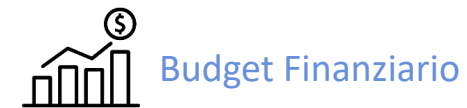
I processi aziendali di sales & operations planning determinano dinamica e struttura del capitale investito considerando i vincoli della cassa



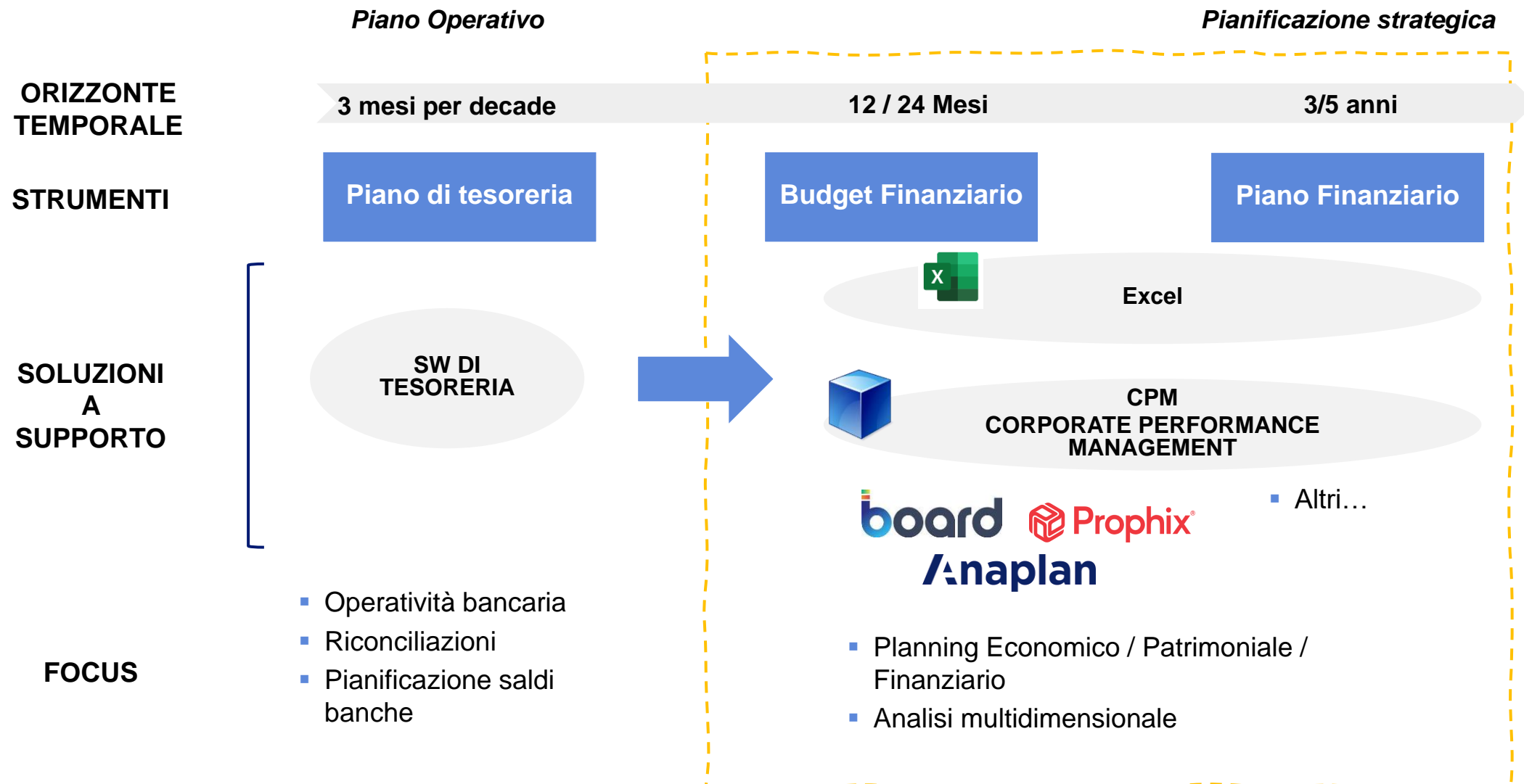
Elementi per gestire il cash flow



**Tool di financial
planning**



Nel mercato si sono sviluppate soluzioni specifiche a supporto delle diverse esigenze di financial planning



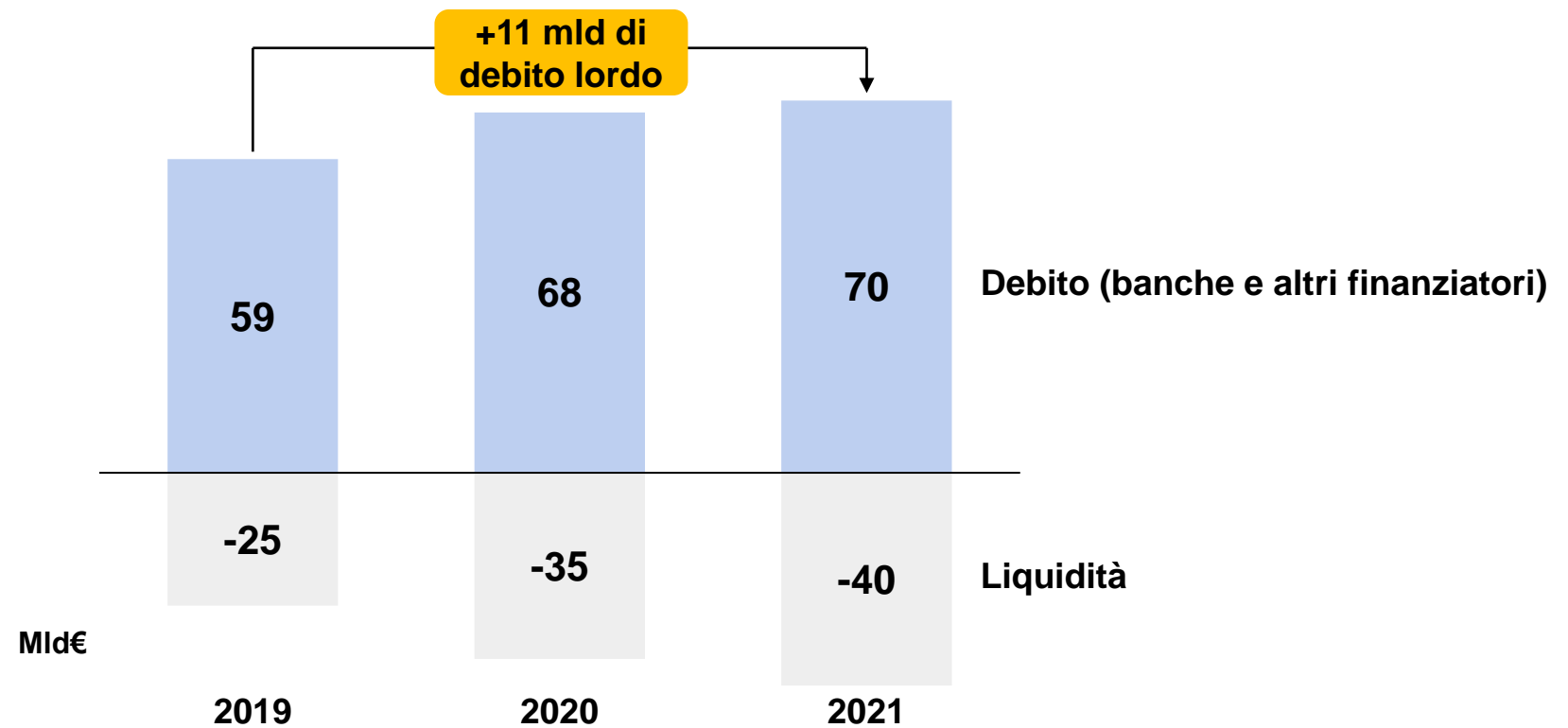
Agenda del webinar di oggi

- **Introduzione**
 - Filippo Dalpozzo - Membro Comitato Direttivo Nordest ANDAF
- **Gli Strumenti di Financial Planning**
 - Daniele Trevisan | Adacta Advisory
- **Le best practice per la costruzione del piano di cassa**
 - Anna Trentin | Adacta Advisory
- **Le soluzioni di Corporate Performance Management**
 - Francesco Bee | Adacta Advisory

Contesto di riferimento

Aumento del debito

- Tra il 2019 e il 2021 è aumentato il debito lordo (da 59 a 70mld = +11mld) delle imprese del Nord Est



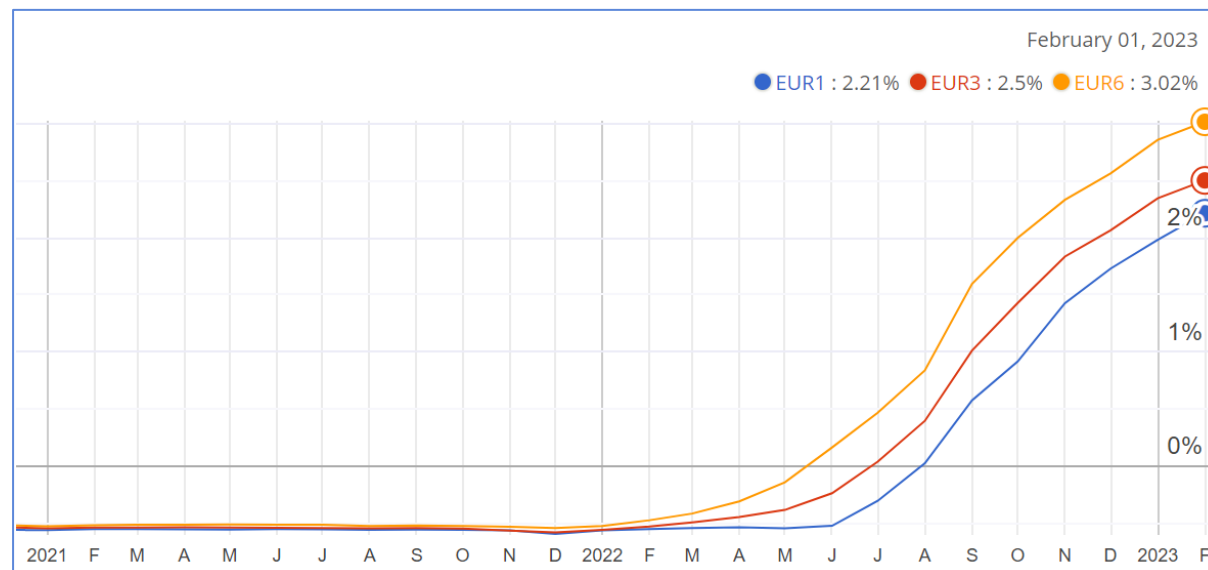
Contesto di riferimento

Aumento del debito

- Tra il 2019 e il 2021 è aumentato il debito lordo (da 59 a 70mld = +11mld) delle imprese del Nord Est

Aumento dei tassi

- Rispetto a gennaio 2021, l'Euribor a 3 mesi è aumentato di 3,05pp



+ 3,05pp

Contesto di riferimento

Aumento del debito

- Tra il 2019 e il 2021 è aumentato il debito lordo (da 59 a 70mld = +11mld) delle imprese del Nord Est

Aumento dei tassi

- Rispetto a gennaio 2021, l'Euribor a 3 mesi è aumentato di 3,05pp

Vincoli Finanziari

- IFRS 9
- Guideline EBA
- Basilea 4

Contesto di riferimento

Aumento del debito

- Tra il 2019 e il 2021 è aumentato il debito lordo (da 59 a 70mld = +11mld) delle imprese del Nord Est

Aumento dei tassi

- Rispetto a gennaio 2021, l'Euribor a 3 mesi è aumentato di 3,05pp

Vincoli Finanziari

- IFRS 9
- Guideline EBA
- Basilea 4

Spinte normative

- Riforma della crisi di impresa

In un contesto di tassi crescenti e di spinte normative per migliorare gli assetti organizzativi e prevenire i rischi finanziari, introdurre processi di pianificazione finanziaria consente di raggiungere più obiettivi con una sola azione



Gestire in modo ottimale la liquidità aziendale



Prevedere le entrate e le uscite di cassa a breve e medio-lungo termine



Analizzare i rischi dal punto di vista finanziario



Ridurre il capitale investito e ottimizzare la struttura finanziaria dell'azienda



Gestire i rapporti con gli Istituti di credito e migliorare la capacità negoziale



Migliorare assetti organizzativi e avere processi interni più trasparenti e snelli

Gli strumenti di financial planning a disposizione del team finance sono il piano di tesoreria, il budget finanziario e il piano finanziario che si differenziano per orizzonte temporale e output



Il budget finanziario è sviluppato con metodo diretto sulla base di una situazione contabile, proiezioni economiche e manovre finanziarie

1 Situazione Contabile aggiornata



2 Impatto finanziario delle proiezioni economiche



3 Manovra Finanziaria



Proiezione Finanziaria

gen	feb	mar	apr	mag	giu	lug	ago	set	ott	nov	dic	gen
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Flussi di cassa generati dalle attività passate

Flussi di cassa da Budget / Forecast

Flussi di cassa finanziari



Fabbisogno / Disponibilità

Output del budget finanziario: modello entrate / uscite mensilizzate con evidenza del flusso di cassa operativo

Budget Finanziario ('000€)	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	...	TOT 2023
Impegni verso Fornitori	-3.926	-2.506	-885	-111	0	0		-7.429
Acquisto materie prime	0	-1.057	-2.972	-3.723	-3.860	-3.663		-39.217
Costi Struttura	-272	-610	-697	-758	-779	-751		-7.880
Gest. Straordinaria	0	-3	-3	-3	-3	-3		-34
Tributi e Personale	-288	-288	-288	-324	-288	-288		-3.786
A) Cash Out Gestionale	-4.487	-4.462	-4.841	-4.917	-4.927	-4.702	...	-58.346
Cash In								
Incasso crediti Scadenzario	4.030	2.906	1.663	618	0	0		9.218
Incasso da Piano	196	1.454	2.839	3.885	4.820	4.730		50.695
B) Cash In	4.225	4.361	4.503	4.503	4.820	4.730	...	59.913
C=A+B) Cash Flow Mens.	-261	-101	-339	-414	-107	28	...	1.567
D) Finance Section								
Quote capitale MLT	-202	-134	-349	-202	-134	-589		-2.848
Oneri Finanziari MLT	-3	-1	-12	-2	-1	-16		-64
Leasing operativi	-32	-38	-32	-32	-32	-32		-381
Altri Oneri finanziari	-3	-3	-3	-3	-3	-3		-38
Saldo Gestione Finanziaria	-242	-181	-399	-242	-174	-643		-3.368
E= C+D) Cash Flow mensile	-503	-282	-737	-656	-281	-615	...	-2.571
Saldo Finale di BT	2.497	1.993	1.711	974	318	-578	...	

← Saldo di cassa operativo

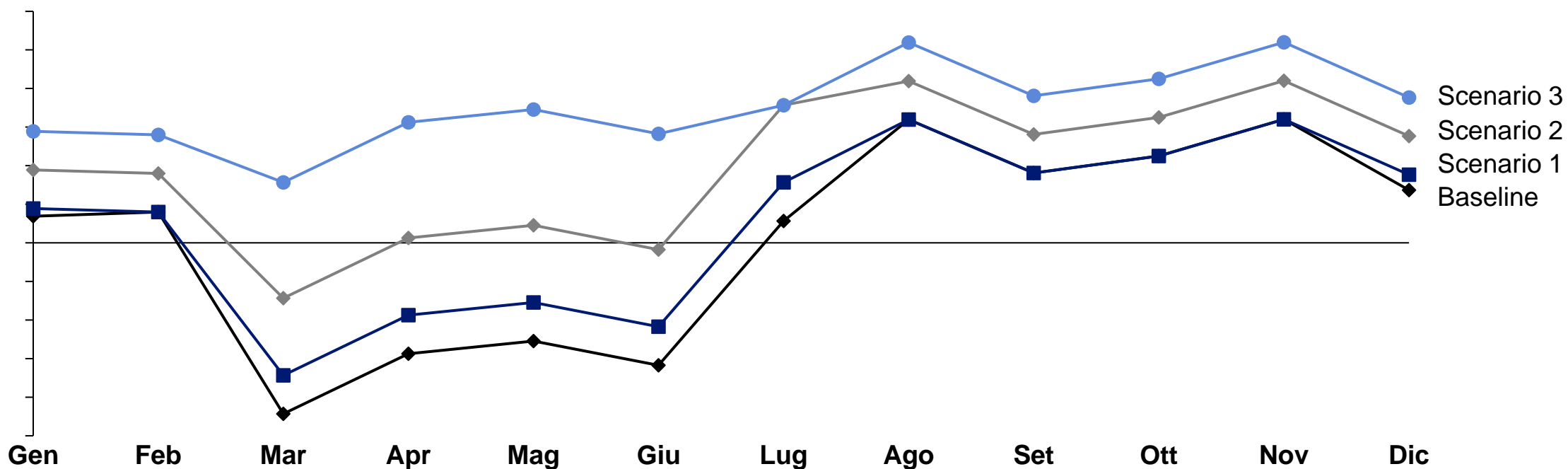
← Debt Service

L'obiettivo del budget finanziario è la verifica del peak funding e della tenuta delle linee sul breve

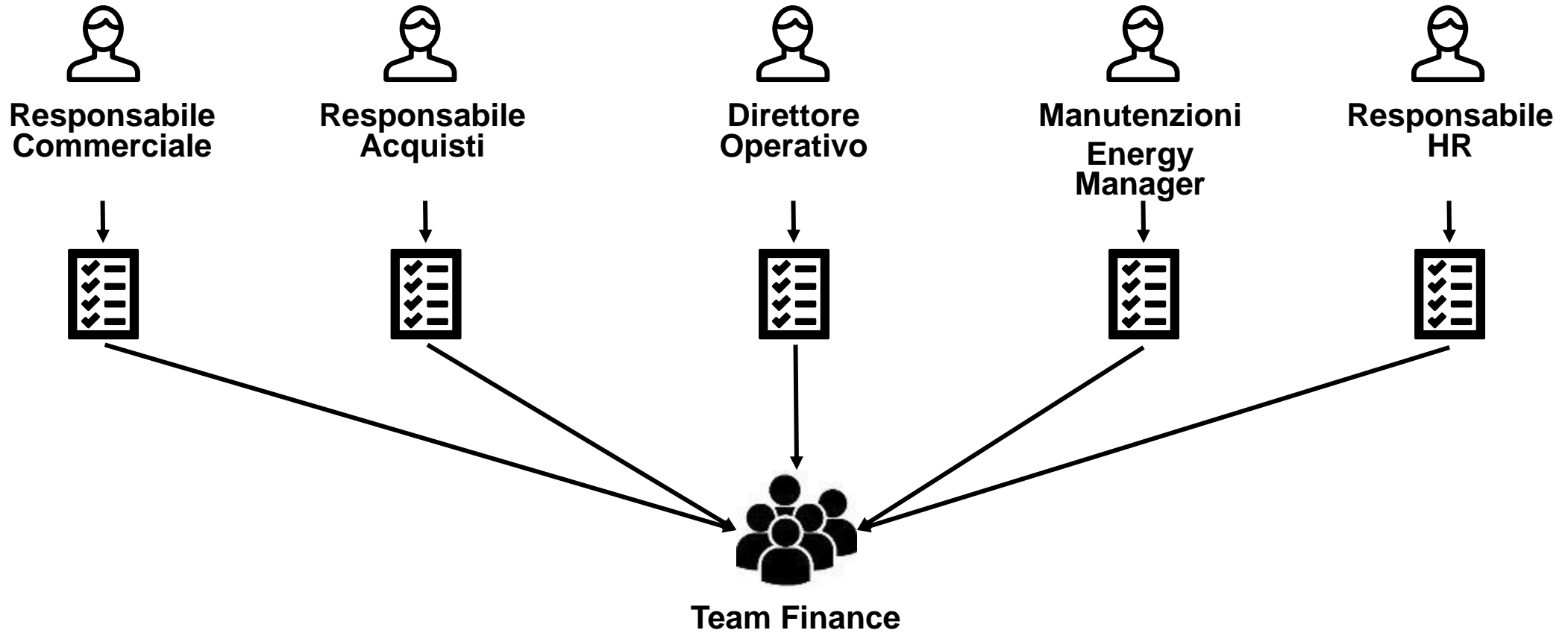
Budget Finanziario ('000€)	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	...	TOT 2023
E= C+D) Cash Flow mensile	-503	-282	-737	-656	-281	-615	...	-2.571
Saldo Finale di BT	2.497	1.993	1.711	974	318	37	-578	...
Recap Linee a BT								
Esposizione a BT (EoP)	2.497	1.993	1.711	974	318	37	-578	
Utilizzi fidi (SBF + Ant FT)	820	901	850	851	805	848	875	
Utilizzo fido cassa	0	0	0	0	0	0	0	
Fabbisogno (-) / Disponibilità (+)	3.317	2.894	2.561	1.825	1.123	885	297	...

← **Determinazione
del Peak
Funding**

Lo sviluppo del budget di cassa è un processo iterativo che permette di verificare gli impatti di diversi scenari sulla tenuta finanziaria



Lo sviluppo del budget finanziario richiede il coinvolgimento sistematico delle diverse aree aziendali ed il trasferimento della sensibilità finanziaria alle altre aree non tipicamente «Finance»



gen	feb	mar	apr	mag	giu	lug	ago	set	ott	nov	dic	gen
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Flussi di cassa delle
attività passate

Incasso crediti
commerciali

Pagamento debiti
commerciali

Pagamento
Personale

Pagamento imposte

FOCUS

- Data ultima registrazione
- Completezza delle registrazioni
- Verifica presenza acconti clienti / fornitori o partite non aggiornate (incassi/pagamenti non abbinati)
- Quadratura con Co.Ge. (se disponibile)
- Attenzione alla data di estrazione
- Verifica condizioni effettive di incasso con credit manager o responsabile commerciale
- Verifica aging / recupero crediti
- Mappatura piani di rientro / riscadenziamenti

1 FOCUS: Analisi scadenziari Clienti e Fornitori

a Riclassificare lo scadenzario per cliente/fornitore evidenziando l'anzianità dello scaduto e le future scadenze

Rag. soc.	Scaduto				A Scadere							Totale
	Oltre	90	60	30	30-mar	10-apr	20-apr	30-apr	10-mag	20-mag	Oltre	
Cliente 1	0	0	0	49	121	20	43	109	14	98	45	498
Cliente 2	0	35	6	42	127	12	33	89	8	75	0	426
Cliente 3	12	25	68	49	43	16	22	50	11	50	10	356
Cliente 4	0	0	0	0	213	5	0	117	3	0	0	338
Cliente 5	102	84	44	0	0	0	0	0	0	0	0	231
Cliente 6	0	0	29	54	53	0	0	80	0	0	0	216

b Analizzare lo scadenzario per singolo cliente/fornitore, individuare la data di recupero dei crediti/debiti scaduto, posticipare eventuali crediti/debiti a rischio, annotare le variazioni e riflessioni

Rag. soc.	Scaduto				A Scadere							Totale	Note
	Oltre	90	60	30	30-mar	10-apr	20-apr	30-apr	10-mag	20-mag	Oltre		
Cliente 1	0	0	0	49	121	20	43	109	14	98	45	498	In tensione finanziaria, non pagherà nel mese di aprile
Cliente 2	0	35	6	42	127	12	33	89	8	75	0	426	Concordato PdR per scaduto: 41k€ 30-mar e 41k€ 30-mag
Cliente 3	12	25	68	49	43	16	22	50	11	50	10	356	Concordato PdR 30k€/decade per tutto il credito
Cliente 4	0	0	0	0	213	5	0	117	3	0	0	338	Regolare
Cliente 5	102	84	44	0	0	0	0	0	0	0	0	231	Cliente in procedura
Cliente 6	0	0	29	54	53	0	0	80	0	0	0	216	Incasso scaduto entro marzo

c Prevedere per cliente e fornitore gli incassi e pagamenti dei prossimi mesi a seguito dell'analisi dello scadenzario

Rag. soc.	Scad.	30-mar	10-apr	20-apr	30-apr	10-mag	20-mag	Oltre	Totale
Cliente 1	342	0	0	0	0	14	98	45	453
Cliente 2	0	168	12	33	130	8	75	0	426
Cliente 3	0	30	30	30	30	30	30	176	180
Cliente 4	0	213	5	0	117	3	0	0	338
Cliente 5	231	0	0	0	0	0	0	0	231
Cliente 6	0	136	0	0	80	0	0	0	216

2 La mappatura e l'analisi delle fonti dati è fondamentale per ottenere proiezioni attendibili.

gen	feb	mar	apr	mag	giu	lug	ago	set	ott	nov	dic	gen
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Flussi di cassa delle
attività passate

Flussi di cassa da Budget / Forecast

Incasso Vendite

Pagamenti MP e accessori

Pagamenti personale

Pagamenti costi commerciali

Pagamenti costi struttura

Pagamenti capex

FOCUS

- Pianificazione dei clienti più rilevanti o in cluster coerenti
- Calcolo dei tempi effettivi di incasso e pagamento in base all'analisi a consuntivo delle partite chiuse (best practice) o in base all'analisi dello scadenzario
- Pianificazione degli acquisti in base al piano di produzione aggiornato considerando eventuali iniziative di ottimizzazione dello stock
- Verificare merce ordinata / merce in viaggio ma non ancora rilevata a magazzino e relativi pagamenti
- Mappare tredicesime / contributi / fondi
- Isolare categorie IVA

2 Esempio: la pianificazione incassi - Piano Vendite

Mensilizzazione Budget Vendite

Plan. vendite	FY	mar	apr	mag
Cliente 1	11.960	1.090	957	897
Cliente 2	48.715	4.440	3.897	3.654
Cliente 3	20.340	1.854	1.627	1.526
Cliente 4	382	35	31	29
Altri ricavi	0	5	5	5
Totale	81.398			

Applicazione aliquote IVA

IVA		mar	apr	Mag
Cliente 1	19%	202	177	166
Cliente 2	10%	445	391	366
Cliente 3	9%	158	139	130
Cliente 4	21%	7	6	6
Altri ricavi	0%	0	0	0

Maturazione IVA

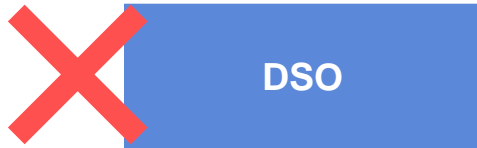
Applicazione dilazioni incasso

Vendite	0	30	60	90	120	150	DSO
Cliente 1			16%	25%	56%	3%	104
Cliente 2			33%	37%	30%	0%	89
Cliente 3		15%	40%	45%			69
Cliente 4		0%					118
Altri ricavi							

ENTRATE da nuovo fatturato

Phasing Incassi (lordo insoluti)	FY	mar	apr	mag
Cliente 1	6.062	0	0	207
Cliente 2	25.155	0	0	1.612
Cliente 3	11.653	0	302	1.070
Cliente 4	193	0	0	6
Altri ricavi	35	0	0	5
Totale	43.099	0	302	2.900

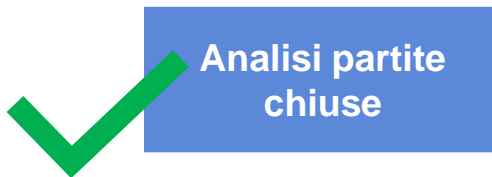
2 Quali giorni utilizzare per la pianificazione?



- Indicatore di dilazione media, seppur nelle diverse configurazioni presenta alcuni limiti rilevanti:
- È inficiato da dinamica del business e da fenomeni di stagionalità
- È un indicatore medio non considera reali dilazioni



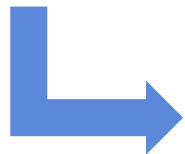
- Rispetto al DSO consente di de-stagionalizzare i trend specifici
- Presenta i limiti del DSO, può essere utilizzato laddove non si dispone di statistiche affidabili sugli incassi



- Analisi delle partite chiuse degli ultimi 12-18 mesi
- Countback / condizioni medie dove non esiste storicità

Address Code	Name	Invoice Number	Customer Payment Term	Customer Payment Instrument	Invoice Date	Due Date	Receipt Date	Incasso in valuta	GG effettivi	Cluster GG	Cluster Cliente
11000034	Cliente A	18000533	60 gg fine mese	Ri.Ba. Clienti	31/10/2018	10/01/2019	10/01/2019	19.462	71	90	altri
11000035	Cliente B	18000584	60 gg fine mese	Ri.Ba. Clienti	30/11/2018	31/01/2019	31/01/2019	19.469	62	60	altri
11000036	Cliente C	18000649	60 gg fine mese	Ri.Ba. Clienti	21/12/2018	28/02/2019	28/02/2019	2.423	69	90	altri
11000037	Cliente D	19000025	60 gg fine mese	Ri.Ba. Clienti	31/01/2019	31/03/2019	31/03/2019	33.529	59	60	altri
11000038	Cliente E	19000065	60 gg fine mese	Ri.Ba. Clienti	28/02/2019	30/04/2019	30/04/2019	17.349	61	60	altri
11004140	Cliente 1	18001568	30 days	Bonifico Estero	16/11/2018	16/12/2018	24/04/2019	5.141	159	180	Cliente 1
11018163	Cliente 2	19002183	sc 3%	Contrassegno	02/07/2019	02/07/2019	10/07/2019	1.119	8	30	Cliente 2
11018163	Cliente 3	19002184	sc 3%	Contrassegno	02/07/2019	02/07/2019	22/07/2019	147	20	30	Cliente 3

- **Calcolare i giorni effettivi di pagamento / Incasso (Data pag.to/incasso – Data fattura)**
- **Dividere i gg di incasso in cluster (0,30,60...)**
- **Mappare i clienti / fornitori in cluster omogenei**



Cluster cliente	0	30	60	90	120	150	180	210
Cliente 1	2%	12%	21%	24%	20%	8%	4%	8%
Cliente 2	6%	94%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Cliente 3	7%	73%	20%	0%	0%	0%	0%	0%
Cliente 4	12%	80%	8%	0%	0%	0%	0%	0%
altri	0%	0%	44%	44%	7%	5%	0%	0%

gen	feb	mar	apr	mag	giu	lug	ago	set	ott	nov	dic	gen
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Flussi di cassa delle
attività passate

Flussi di cassa da Budget / Forecast

Flussi di cassa finanziari

Flussi MLT

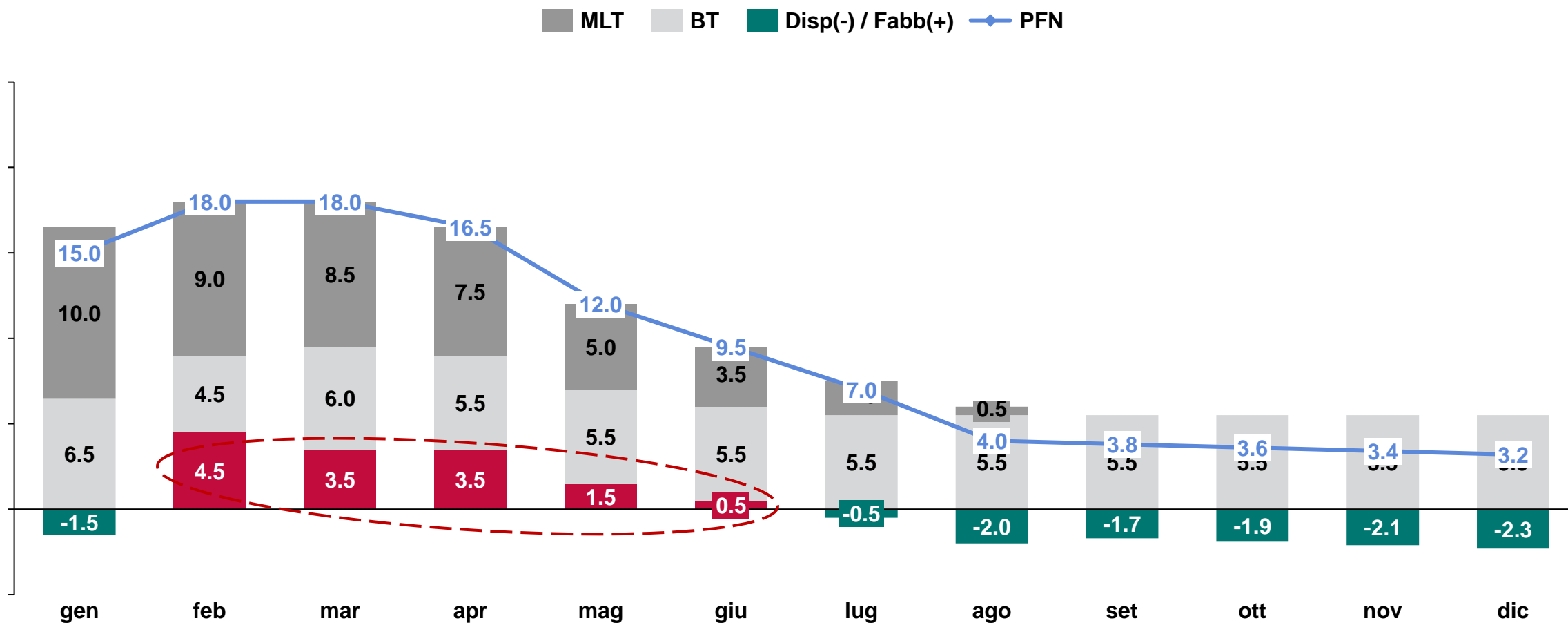
Flussi BT

Calcolo oneri finanziari

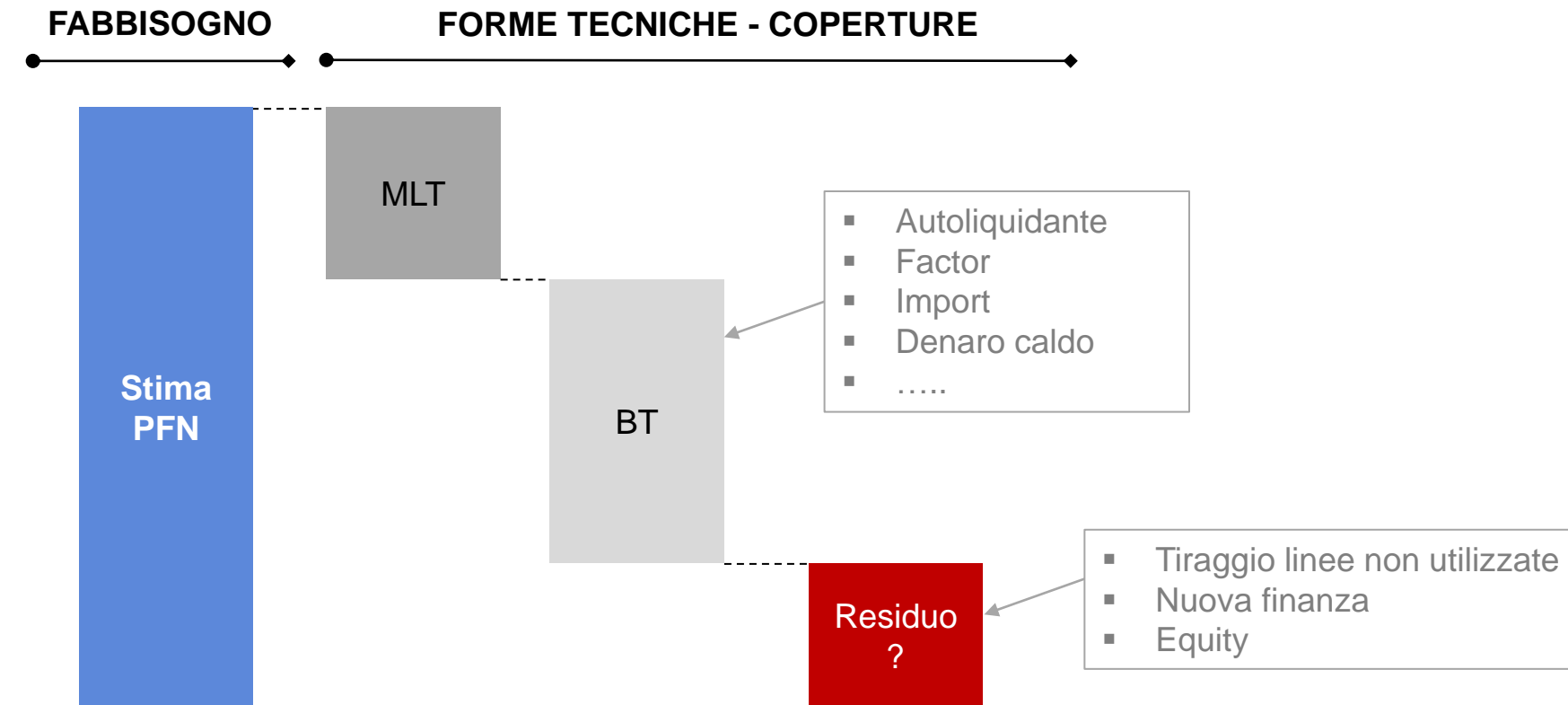
FOCUS

- Verifica dei piani di ammortamento per capitale ed interesse
- Verifica picchi di stagionalità e simulazione utilizzo delle linee in base al fido e sottostante disponibile
- Verifica dei fabbisogni non coperti
- Applicazione dei tassi e commissioni in base all'utilizzo stimato delle linee di credito / giacenze

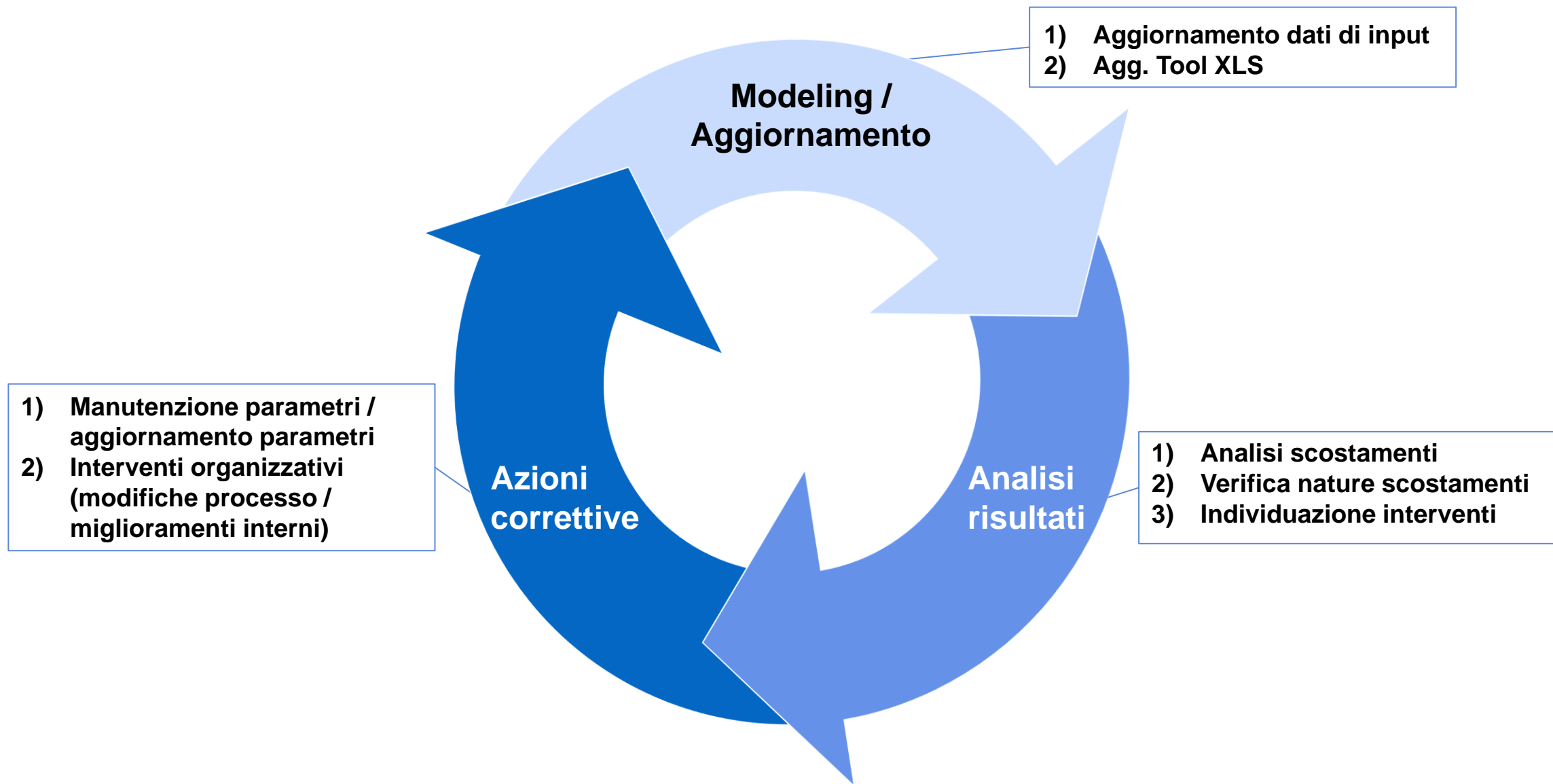
Il budget finanziario permette di costruire con metodo diretto i saldi patrimoniali e la PFN mensile



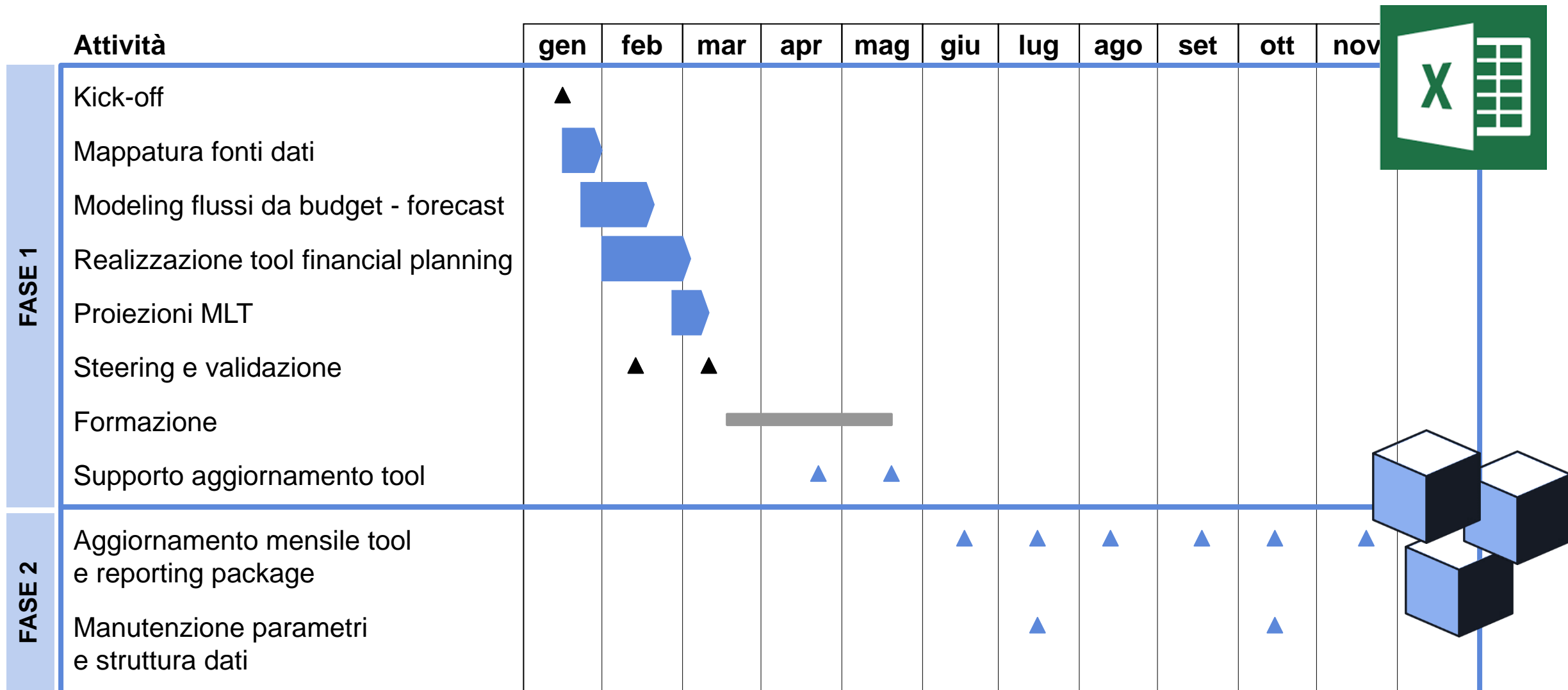
Dopo la stima del fabbisogno, le aziende devono ottimizzare l'uso delle linee di credito disponibili e, se necessario, ottenere nuova finanza per la parte «non coperta»



La fase di modeling e costruzione del budget di cassa è un processo iterativo di affinamento progressivo degli input e delle previsioni



Approccio al progetto di financial planning: GANTT di progetto



Agenda del webinar di oggi

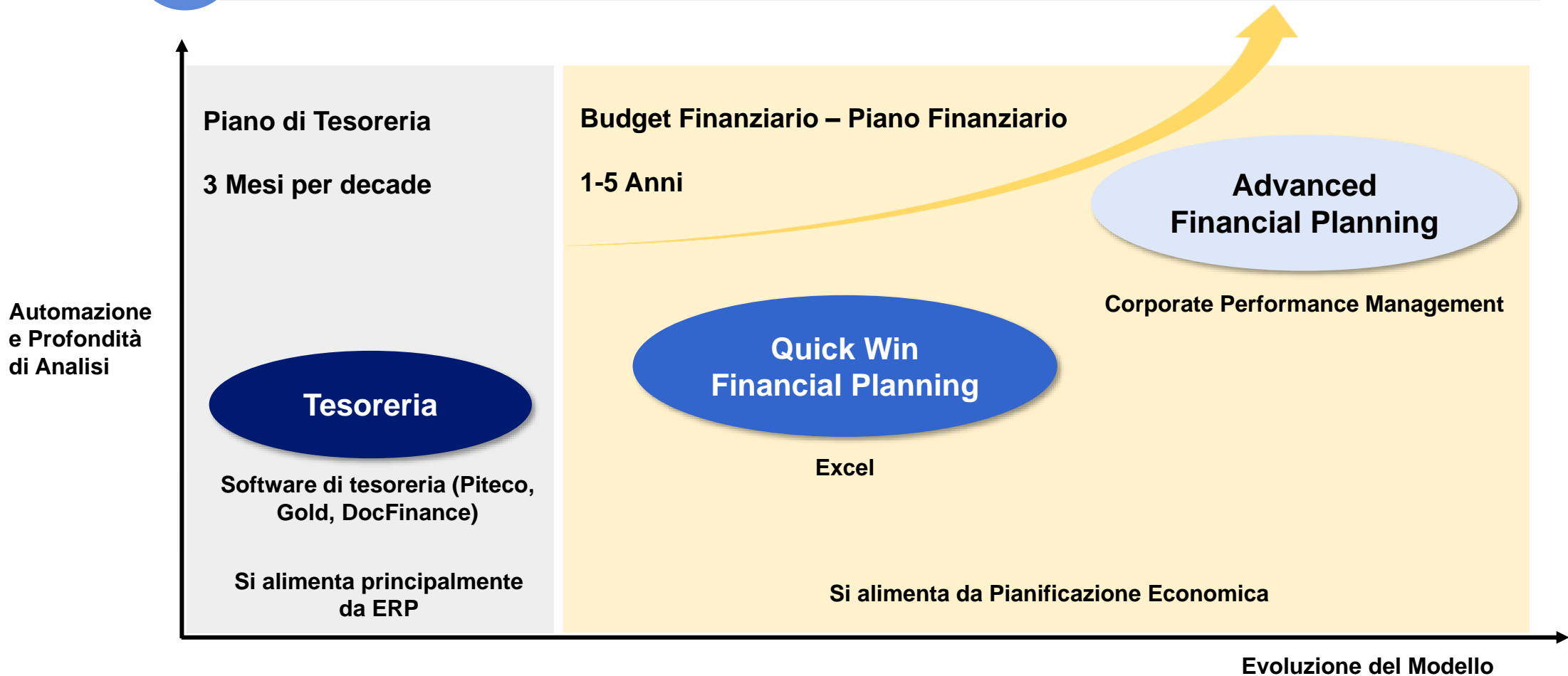
- **Introduzione**
 - Filippo Dalpozzo - Membro Comitato Direttivo Nordest ANDAF
- **Gli Strumenti di Financial Planning**
 - Daniele Trevisan | Adacta Advisory
- **Le best practice per la costruzione del piano di cassa**
 - Anna Trentin | Adacta Advisory
- **Le soluzioni di Corporate Performance Management**
 - Francesco Bee | Adacta Advisory

Roadmap di Evoluzione



Evolvere il Modello di Pianificazione Finanziaria

Roadmap to Advanced Financial Planning



Quick Win Financial Planning

Punti di Forza



Flessibilità nel disegno del modello



Velocità nell'implementazione della soluzione (go to market)



Basso investimento iniziale



Reporting Package completo



Limiti



Manualità ed attività di riconciliazione dati

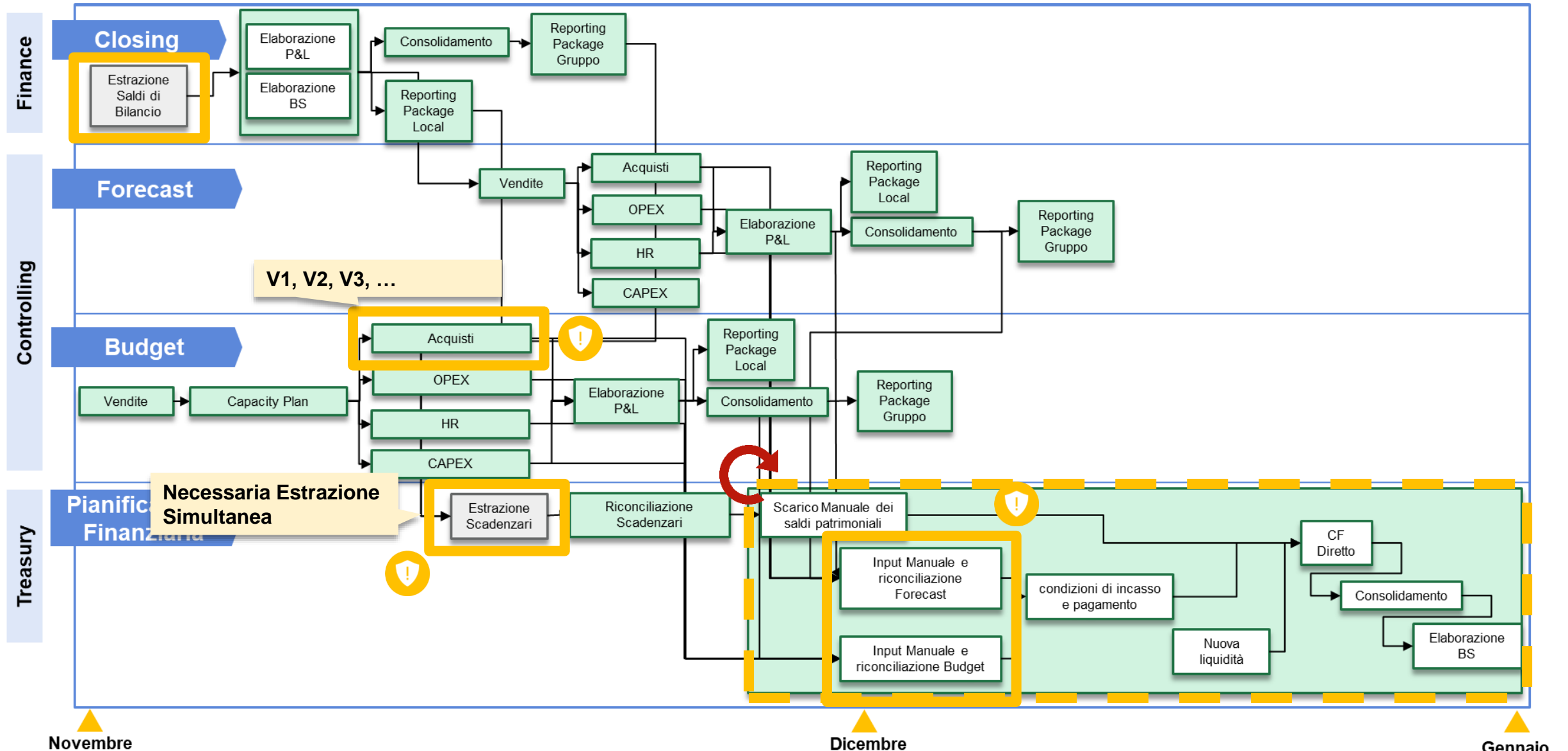


Complessità nella gestione del versioning e analisi multiscenario



Parziale integrazione con i modelli di Closing e Pianificazione Economica

Swimlane dei processi coinvolti nella Pianificazione Finanziaria



Corporate Performance Management (CPM)

Le soluzioni di **Corporate Performance Management** consentono alle organizzazioni di gestire i processi di pianificazione e di reporting a livello aziendale.



**Modelli
End-to-End
(xP&A)**



Pianificazione Multidimensionale

Simulazioni Multiscenario



**Reporting
Avanzato**

Integrazione con Modelli Corporate


Home Financial Planning

🏠 📄 🗨️ 👤 🗨️ ☰ FB


Financial Planning

Planning Period: 2023
 Scenario 10+2
 Version 1 🗨️


Treasury & Finance




Scenario Setting




Parameters




Administration Setting




WorkFlow



Reporting Setting



Local Reporting Package



Group Reporting Package

1

Actual

Balance Sheet	Receivables
Profit & Loss	Payables
Cash Flow	Invoices to be Received

🗨️

➔

Financial Planning

Receivables	Payables TBD	Manual Cash Flow
Subject to Collect (RIBA)	Payables	Invoices to be Received

3

Managerial Plan

Profit & Loss, Revenue & IC Detail

Forecast	Budget	Strategic Plan
----------	--------	----------------

🗨️

➔

Financial Planning

Products Revenues	Purchases - G&A	Capex
Services Revenues	Human Resources	Financial Expenses
	Taxes	

Reporting

Local

- Direct Cash Flow
- Profit & Loss
- Balance Sheet
- Indirect Cash Flow

Consolidated

- Direct Cash Flow
- Profit & Loss
- Balance Sheet
- Indirect Cash Flow
- Adjustment Summary

1- Financial Closing | Modello Corporate Integrato



Actual Closing - Balance Sheet



FINANCIAL PLANNING

Staging Area

Closing Month: Oct.22
Version: Version 3

Legal Entity LV2

- Legal Entity 01
- Legal Entity 02
- Legal Entity 03
- Legal Entity 04
- Commercial Company 02
- Commercial Company 03
- Commercial Company 04

Group Account

Data Type

Actual Closing
Planning

Actual Closing - Balance Sheet

BS Management
Net Financial Position
BS Statutory
Conso BS
Check Working

	Legal Entity 01	Legal Entity 02	Legal Entity 03	Legal Entity 04	Commercial Company 02	Commercial Company 03	Commercial Company 04
Total Fixed assets	489.434	96.933	91.818	130.791			253
Trade receivables	91.337	18.414	6.928	29.487	7.141	1.947	
Trade payable	-197.895	-123.513	-69.362	-126.014	-7.952	-848	-39
Stocks	275.551	115.621	75.422	128.762			
Others receivables	25.085	13.798	8.951	3.262		15	
Prepayments and accrued income	6.245	1.309	115	508			
Others payable	-66.418	-14.375	-1.746	-19.283	-28	-548	
Accrued expenses and deferred							
Other Net Current Asset							
Net Working Capital							
Invested Capital							
Provisions							
Net Funds							
Equity							
Net Financial Position							
Medium term loans over 12 months							
Medium term loans within 12 months							
Short term borrowings - RCF							
Intercompany loans							
Liquid Funds							
Short Term Bank							
Net Cash							
Net Financial Position							

Drill down by Group Account

BS - Net Financial Position **Others receivables**

	Legal Entity 01	Legal Entity 02	Legal Entity 03	Legal Entity 04	Commercial Company 02	Commercial Company 03	Commercial Company 04
13027403 CREDITI DIVERSI	5.800	6.944	63	1.453			
13025401 ALTRI CREDITI V/ERARIO	9.021	4.744	8				
13025101 ERARIO C/IVA A CREDITO	450	4.268	8.818	108			
13026006 ALTRE IMPOSTE ANTICIPATE	9.215	-4.744					
13026001 VALORIZZAZIONE PERDITA FISCALE		2.128					
13027201 CREDITI PER QUOTE DI EMISSIONE CO2 ECCEIDENTI				1.161			
13025301 ERARIO PER IMPOSTE SUL REDDITO	775						
13027101 CREDITI VERSO ISTITUTI PREVIDENZIALI		285		186			
13027402 ANTICIPI A FORNITORI ED ALTRI		75		224			
13025201 ERARIO C/RIMBORSI	70						
13027301 CREDITI VERSO DIPENDENTI	-248	97	62	131			
TOTAL	25.085	13.798	8.951	3.262		15	

Last Update

User: _____

Date: 19/12/2022 15:03:51

Check Aggregate BS

Asset	Liabilities	
1.038.498	1.038.498	●
281.008	281.008	●
184.505	184.505	●
349.290	349.290	●
8.865	8.865	●
2.947	2.947	●
253	253	●

Inserimento manuale dei prospetti di closing

Attività di riconciliazione onerosa (Stato Patrimoniale vs Scadenzari)

1- Financial Closing | Modello Corporate Integrato



Actual Closing - Account Receivables



FINANCIAL PLANNING

Actual Closing Planning

Staging Area

Month ⌵

Legal Entity LV2 ⌵

- Legal Entity 01
- Legal Entity 02
- Legal Entity 03
- Legal Entity 04
- Commercial Company 01
- Commercial Company 02
- Commercial Company 03

Local Account ⌵

Group Account ⌵

Customer ⌵

Document Number ⌵

Document Type ⌵

Account Receivables

Check Receivables Receivables Document Detail Recivables to be Defined

	Receivables	Receivables TBD	Total Receivables	Actual Closing	!
- Legal Entity 01	62.226	218	62.444	62.444	
13021102 CREDITI VERSO CLIENTI ENTRO	52.488	218	52.705	52.705	●
13022101 CREDITI PER FORNITURA V/ CONTROLLATE ENTRO	9.738		9.738	9.738	●
Total Legal Entity 01	62.226	218	62.444	62.444	●
- Legal Entity 02	19.648	234	19.881	21.173	
13021102 CREDITI VERSO CLIENTI ENTRO	11.551	234	11.784	11.784	●
13024101 CREDITI PER FORNITURA V/ CONTROLLANTI ENTRO	8.097		8.097	8.097	●
Total Legal Entity 02	19.648	234	19.881	19.648	●
- Legal Entity 03	6.804	946	7.751	7.751	
13021102 CREDITI VERSO CLIENTI ENTRO	6.804	946	7.751	7.751	●
Total Legal Entity 03	6.804	946	7.751	7.751	●
- Legal Entity 04	29.855	274	30.130	30.130	
13021102 CREDITI VERSO CLIENTI ENTRO	22.735	274	23.010	23.010	●
13024101 CREDITI PER FORNITURA V/ CONTROLLANTI ENTRO	7.120		7.120	7.120	●
Total Legal Entity 04	29.855	274	30.130	30.130	●

	Receivables	Receivables TBD	Total Receivables	Actual Closing	!
- Commercial Company 01	2.361	-59	2.302	2.302	
13021102 CREDITI VERSO CLIENTI ENTRO	2.361	-59	2.302	2.302	●
Total Commercial Company 01	2.361	-59	2.302	2.302	●
- Grand Total	2.361	-59	2.302	2.302	
TOTAL	2.361	-59	2.302	2.302	●



Riduzione delle Attività Time Consuming



Prospetti di Riconciliazione Automatici

2 - Financial Planning | Modello Corporate Integrato

Home Financial Planning

Financial Planning

Planning Period: 2023
Scenario 10+2
Version 1

Treasury & Finance

Scenario Setting Parameters Administration Setting WorkFlow Reporting Setting Local Reporting Package Group Reporting Package

2

Actual

Balance Sheet
Profit & Loss
Cash Flow

Receivables
Payables
Invoices to be Received

Submit

Financial Planning

Receivables
Subject to Collect (RIBA)

Payables TBD
Payables
Invoices to be Received

Manual Cash Flow

Reporting

Local

Direct Cash Flow
Profit & Loss
Balance Sheet
Indirect Cash Flow

Consolidated

Direct Cash Flow
Profit & Loss
Balance Sheet
Indirect Cash Flow
Adjustment Summary

Managerial Plan

Profit & Loss, Revenue & IC Detail

Forecast Budget Strategic Plan

Submit

Financial Planning

Products Revenues
Services Revenues

Purchases - G&A
Human Resources
Financial Expenses
Taxes

Capex

2 - Financial Planning | Modello Corporate Integrato



Planning - Budget



FINANCIAL PLANNING

Staging Area

Budget
Version: Version 3

Month

Legal Entity

- Legal Entity 01
- Legal Entity 02
- Legal Entity 03
- Legal Entity 04

Intercompany Partner

Group Account

Local Account

Actual Closing
Planning

Planning - Budget

P&L Managerial
Revenues Detail
Intercompany Check
Conso P&L

	Jan.23	Feb.23	Mar.23	Apr.23	May.23	Jun.23	Jul.23	Aug.23	Sep.23	Oct.23	Nov.23	Dec.23	TOTAL
Legal Entity 01													
Revenues from sales and services	55.932	80.366	75.205	81.992	83.164	85.662	85.543	37.898	85.911	83.816	82.791	45.472	883.753
Other income and revenues	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SALES REVENUE													
Changes in inventory													
Additions to raw, ancillary and services costs													
Leases and other operating expenses													
GROSS PROFIT													
Personnel costs													
EBITDA													
Extraordinary income and expenses													
EBITDA ADJUSTED													
Depreciation and amortization													
EBIT													
Financial income and expenses													
Extraordinary income and expenses													
EBT													
Income taxes													
NET INCOME													

Modello di planning economico non integrato (sales budget..)

Dettaglio di pianificazione limitato (condizioni di incasso/pagamento..)

2 - Financial Planning | Modello Corporate Integrato



Product Revenue



FINANCIAL PLANNING

Cash In

Planning Period: 2022, 2023
Scenario 10+2
Best Case

Month

Legal Entity

- Legal Entity 01
- Legal Entity 02
- Legal Entity 03
- Legal Entity 04

Sales Account

Intercompany Partner

Product Type

Country

Cash In
Cash Out
Reporting

Products Revenues
Submit

Economic Plan
VAT Setup
VAT Economic Plan
Collect Conditions
Cash In
Adjustment
Cash Flow Preview

Product Revenue Cash In

	Feb.23	Mar.23	Apr.23	May.23	Jun.23	Jul.23	Aug.23	Sep.23	Oct.23	Nov.23	Dec.23	Total Planning Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Total Year+1	Total
- Legal Entity 01																			
Finished Product Gross Sales	62.473	68.941	72.317	75.050	77.117	77.804	58.085	70.180	69.675	72.262	59.425	872.455	34.630	19.643	7.775	1.591		63.639	936.093
SFP Gross Sales	2.574	33	3.449	2.670	3.468	3.466	3.727	3.490	3.577	3.516	3.593	33.563	811	796				1.607	35.170
Other Gross Sales	0	62	12	329	10	12	10	-8	-12	-9	-14	392	-16	-29				-45	347
Intercompany Sales	1.923	2.735	2.674	2.626	2.754	2.685	2.718	2.702	298	2.699	2.674	29.603	2.674	307				2.981	32.584
Commercial Company Sales	5.408	6.291	7.285	8.513	9.323	9.501	4.812	8.006	9.267	8.977	5.574	95.690	1.056	55	9			1.120	96.810
Revenue from Sales	72.379	78.063	85.738	89.188	92.673	93.468	69.352	84.369	82.805	87.444	71.252	1.031.703	39.155	20.771	7.784	1.591		69.301	1.101.004
- Legal Entity 02																			
Finished Product Gross Sales	17.523	20.383	26.951	33.108	35.865	36.245	15.894	31.709	35.351	34.578	20.533	358.245	3.124	298				3.422	361.667
SFP Gross Sales	296						3.877	3.841	3.801	3.900	3.952	21.175	3.995					3.995	25.169
Other Gross Sales	32	50	63	84	101	109	109	29	105	107	102	990	48					48	1.037
Intercompany Sales	6.481	4.888	5.421	6.328	7.397	7.973	7.997	2.943	7.718	7.855	7.470	80.503	3.903					3.903	84.405
Revenue from Sales	24.332	25.321	32.435	39.521	43.364	44.327	27.877	38.523	46.975	46.441	32.058	460.912	11.069	298				11.367	472.279
- Legal Entity 03																			
Finished Product Gross Sales	13.921	16.037	21.561	28.246	34.070	35.687	33.937	34.208	32.687	30.045	23.808	331.904	10.321	4.554	2.043	1.041	427	18.386	350.290
Other Gross Sales	150	91	187	190	200	256	324	299	275	294	321	2.735	299	213	91			603	3.338
Revenue from Sales	14.071	16.129	21.747	28.436	34.270	35.943	34.261	34.507	32.961	30.339	24.129	334.639	10.620	4.767	2.135	1.041	427	18.989	353.628
- Legal Entity 04																			
Finished Product Gross Sales	40.516	47.409	50.928	54.537	57.953	59.453	49.286	54.322	59.497	54.499	32.959	659.072	7.588	134				7.722	666.794
Bonus	-511	-1.325	-650	-689	-1.587	-714	-549	-1.557	-714	-565	-921	-10.185							-10.185
Intercompany Sales	810	1.962	2.756	2.731	2.753	2.891	2.891	3.059	1.942	2.753	3.059	29.273	2.906	1.797				4.703	33.976
Revenue from Sales	40.815	48.045	53.035	56.579	59.119	61.630	51.628	55.824	60.725	56.687	35.097	678.160	10.494	1.931				12.426	690.585

Integrazione nativa tra i modelli di planning economico e finanziario (xP&A)

Pianificazione analitica (top-down bottom-up)

© Documento Riservato - Ogni comunicazione a terzi e riproduzione vietata

42

2 - Financial Planning | Analisi Multiscenario

Group Reporting - Cash Flow

FINANCIAL PLANNING

Group Reporting Package

Export to Excel

Year

- 2020
- 2021
- 2022
- 2023
- 2024

Balance Sheet
Profit & Loss
Cash Flow

Consolidated Monthly Cash Flow

Cash Flow	Worst Case	Mid Case	Best Case
Net profit (loss)	2.982.002	3.408.746	4.584.770
Amortization and depreciation	738.253	1.187.327	2.106.964
Increase in FXA for internal works	-58.374	-86.300	-98.373
Provisions	6.872	6.372	17.372
Free cash flow	3.668.753	4.516.144	6.610.734
Change in trade receivables	-296.541	-1.780.885	-2.714.572
Change in stock	-2.425.387	-1.645.558	-1.628.587
Change in trade payables	-2.874.430	762.920	-533.430
Change in others receivables	-125.399	-139.439	-142.436
Change prepayments and accrued income	-51.026	-51.026	-51.026
Change others payables	-115.296	282.182	418.931
Change accrued expenses and deferred income	-2.968	-8.030	-8.030
Change in Other Net Current Assets	-294.689	83.687	217.439
Change in Net Working Capital	-5.891.048	-2.579.836	-4.659.151
Operative Cash Flow	-2.222.295	1.936.309	1.951.583
Tangible FXA additions	-1.371.048	-2.198.559	-3.679.706
Intangible FXA additions	-172.533	-155.347	-116.969
Financial FXA additions	-93.791	-128.791	-98.791
Cash flow from investment	-1.637.372	-2.482.697	-3.895.466
Change receivable in Intercompany loans	-266.219	-372.162	-372.162
Change payable in Intercompany loans	234.588	234.588	234.588
Change in Intercompany Loans	-31.631	-137.574	-137.574
Loans repayment	-648.045	-493.736	-579.604
Other Equity Movement	747.941	786.737	786.737
Dividends	-561.106	-561.540	-561.540
Capital contribution	392.505	392.505	392.505
Cash Flow from Financing	-100.335	-13.608	-99.476
Net Cash flow	-3.960.002	-559.997	-2.043.359

➔

Consolidated Balance Sheet Net Financial Position

Full Year | Month Detail

Balance Sheet - Full Year	Worst Case	Mid Case	Best Case
Total Fixed assets	1.647.313	1.796.385	3.774.325
Trade receivables	121.953	211.377	479.551
Trade payable	-460.481	-893.819	-1.820.580
Stock	1.142.736	1.016.231	1.944.837
Others receivables	87.347	88.914	179.187
Prepayments and accrued income	16.354	16.354	32.708
Others payable	-102.041	-142.249	-251.106
Accrued expenses and deferred income	-9.455	-8.054	-15.675
Other Net Current Asset	-7.796	-45.035	-54.886
Net Working Capital	796.412	288.753	548.922
Invested Capital	2.443.725	2.085.138	4.323.247
Provisions	-92.596	-92.596	-185.191
Net Funds	2.351.129	1.992.542	4.138.056
Equity	-2.051.186	-2.156.800	-4.650.781
Net Financial Position	299.943	-164.258	-512.726
Medium term loans over 12 months	8.459	8.459	16.919
Medium term loans within 12 months	158.607	175.232	300.098
Short term borrowings - RCF			
Intercompany loans	101.582	-4.361	-8.723
Liquid Funds	-24.978	-399.857	-933.557
Short Term Banks	56.273	56.273	112.545
Net Cash	31.294	-343.584	-821.012
Net Financial Position	299.943	-164.258	-512.726

Gestione complessa di simulazioni e analisi What-If

Gestione Nativa di Simulazioni e Analisi Multiscenario

© Documento Riservato - Ogni comunicazione a terzi e riproduzione vietata

43

3 - Reporting

Home Financial Planning

Scenario Setting Parameters Administration Setting WorkFlow Reporting Setting Local Reporting Package Group Reporting Package

Financial Planning

Planning Period: 2023
Scenario 10+2
Version 1

Treasury & Finance

Actual

Balance Sheet	Receivables	Receivables	Payables TBD	Manual Cash Flow
Profit & Loss	Payables	Subject to Collect (RIBA)	Payables	
Cash Flow	Invoices to be Received		Invoices to be Received	

Submit

Managerial Plan

Profit & Loss, Revenue & IC Detail

Forecast	Budget	Strategic Plan	Products Revenues	Purchases - G&A	Capex
			Services Revenues	Human Resources	
				Financial Expenses	
				Taxes	

Submit

Reporting

Local

- Direct Cash Flow
- Profit & Loss
- Balance Sheet
- Indirect Cash Flow

Consolidated

- Direct Cash Flow
- Profit & Loss
- Balance Sheet
- Indirect Cash Flow
- Adjustment Summary

3

3 - Reporting



FINANCIAL PLANNING

Balance Sheet Profit & Loss Cash Flow

Group Reporting Package

Export to Excel

- Year
- 2023
 - 2024
 - 2020
 - 2021
 - 2022

Consolidated Monthly Cash Flow

Cash Flow	2023												Total 2023
	Jan.23	Feb.23	Mar.23	Apr.23	May.23	Jun.23	Jul.23	Aug.23	Sep.23	Oct.23	Nov.23	Dec.23	
Net profit (loss)	5.100	4.913	3.596	5.568	8.638	9.882	9.180	-125	7.495	6.610	5.150	-847	65.158
Amortization and depreciation	5.655	5.647	5.810	5.903	6.001	5.897	5.465	5.216	6.009	5.985	5.831	4.589	68.008
Increase in FXA for internal works	-290	-388	-358	-389	-350	-356	-433	-323	-364	-356	-320	-571	-4.496
Provisions	35	22	25	24	25	24	23	24	23	24	23	-475	-203
Free cash flow	10.500	10.193	9.073	11.106	14.315	15.447	14.235	4.792	13.162	12.263	10.684	2.696	128.467
Change in trade receivables	-12.890	-17.134	-9.588	-13.335	-13.349	-10.483	-4.423	36.821	-17.979	-7.071	1.901	38.352	-29.178
Change in stock	12.282	50.435	-16.990	11.423	-15.991	11.394	37.712	1.113	-7.173	-12.632	-6.740	3.730	68.561
Change in trade payables	-235.213	-27.751	101.259	75.322	24.178	12.846	-12.318	-64.438	44.908	60.121	35.162	-22.279	-8.204
Change in others receivables	670	-1.117	0	0	0	0	0	0	0	0	0	147	-299
Change prepayments and accrued income													
Change others payables	978	4.550	-2.027	4.981	531	-28.592	-487	-3.089	7.274	3.984	-2.690	-1.038	-15.625
Change accrued expenses and deferred income			-434										-434
Change in Other Net Current Assets	1.649	3.433	-2.461	4.981	531	-28.592	-487	-3.089	7.274	3.984	-2.690	-891	-16.358
Change in Net Working Capital	-234.173	8.983	72.220	78.392	-4.632	-14.835	20.483	-29.592	27.029	44.402	27.633	18.911	14.822
Operative Cash Flow	-223.672	19.176	81.293	89.498	9.683	612	34.718	-24.800	40.191	56.664	38.317	21.608	143.289
Land													
Buildings													
Equipment													
Tangible FXA additions	-11.287	-6.970	-7.871	-7.873	-10.384	-7.872	-10.384	-10.384	-10.384	-10.384	-10.384	-10.384	-114.566
Intangible FXA additions	-2.994	-753	-5.249	-2.290	221	-2.291	221	221	221	221	221	221	-12.027
Financial FXA additions													-6.705
Cash flow From investment	-14.281	-7.723	-13.120	-10.163	-10.163	-10.163	-10.163	-10.163	-10.163	-10.163	-10.163	-16.870	-133.298
Change receivable in Intercompany loans													
Change payable in Intercompany loans													
Change in Intercompany Loans													
New loans													
Loans repayment	15.056	-14.804	-228	266	-145	-6.725	-146	-150	-164	246	-135	-6.146	-13.077
Other Equity Movement													
Dividends	0		0	0						0		0	0
Capital contribution													
Cash Flow from Financing	15.056	-14.804	-228	265	-145	-6.725	-146	-150	-164	246	-135	-6.146	-13.077
Net Cash flow	-222.897	-3.351	67.945	79.601	-625	-16.276	24.409	-35.113	29.864	46.748	28.019	-1.409	-3.086



Automatizzazione della produzione del Reporting Package del Reporting Package



Reporting Dinamico e Navigabile


Home Financial Planning


🏠 📄 🗨️ ⚙️ 👤 ☰ FB


Financial Planning


Planning Period: 2023
 Scenario 10+2
 Version 1 🗨️


Treasury & Finance



 Scenario Setting



 Parameters


 Administration Setting


 WorkFlow


 Reporting Setting


 Local Reporting Package


 Group Reporting Package

Actual

Balance Sheet	Receivables	Receivables	Payables TBD	Manual Cash Flow
Profit & Loss	Payables	Subject to Collect (RIBA)	Payables	
Cash Flow	Invoices to be Received		Invoices to be Received	

Submit 🗨️

Financial Planning

Products Revenues	Purchases - G&A	Capex
Services Revenues	Human Resources	
	Financial Expenses	
	Taxes	

Submit 🗨️

Reporting

Local


- Direct Cash Flow
- Profit & Loss
- Balance Sheet
- Indirect Cash Flow

Consolidated

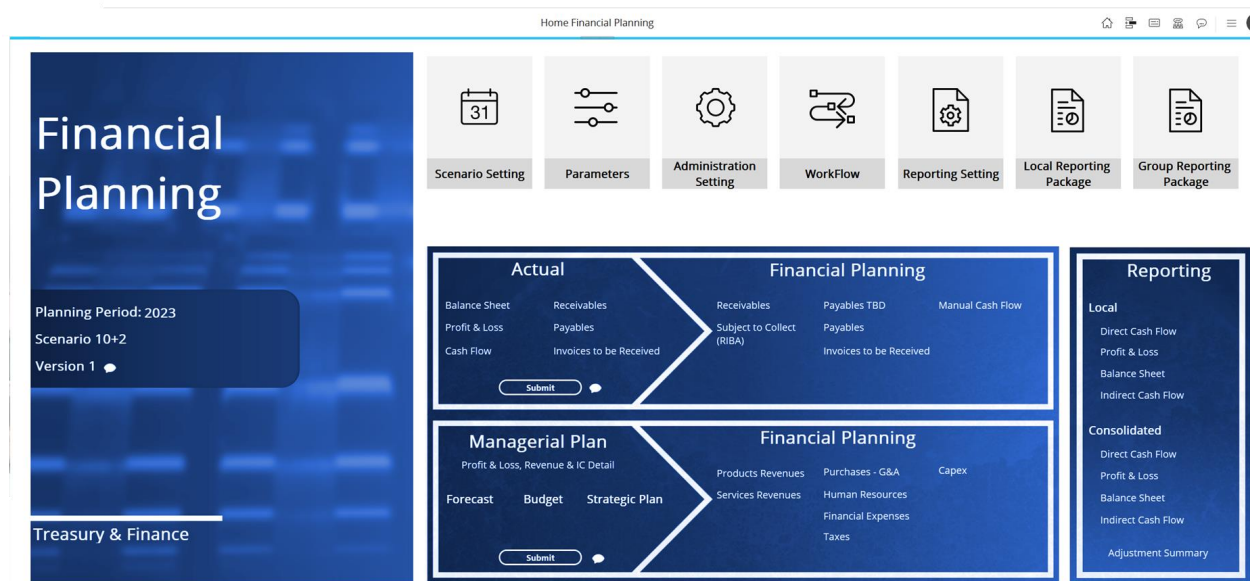
- Direct Cash Flow
- Profit & Loss
- Balance Sheet
- Indirect Cash Flow
- Adjustment Summary

© Documento Riservato - Ogni comunicazione a terzi e riproduzione vietate

46



Benefici Ottenuti



Perfetta integrazione con la pianificazione economica



Analisi What – If e multiscenario



Potenziamento delle attività di analisi attraverso un reporting dinamico



Drastica riduzione delle attività time consuming



Adacta Advisory

Strada Marosticana, 6/8,
36100 Vicenza – Italia

Via Visconti di Modrone, 21,
20122 Milano – Italia

T +39.0444.228000

M info@adacta.it

W <https://www.adacta.it/>