

Making your Business Plan

So you have an idea,
What about the money?



The Earnings Logic

Who pays for what and how

= How are you going to make money from this

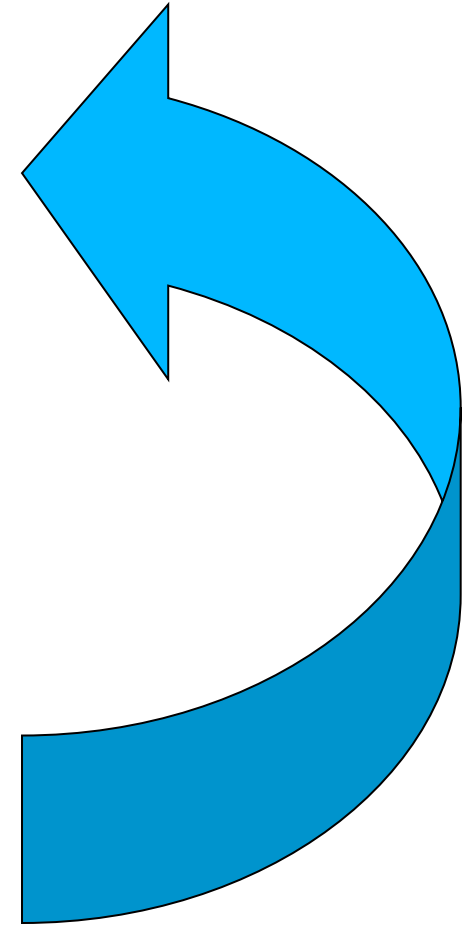
5 basic models

1. Selling things for more than they cost
2. Selling subscriptions
3. Charging a commission
4. Selling advertising
5. Lotteries and other scams
6. (Get lots of users and then figure out what to do)



The Business Plan

1. Industry, Company and Offering
 2. Market research
 3. Marketing plan
 4. Financial plan
 5. Operations
 6. Risks
 7. Overall schedule
- IMPLEMENT and iterate



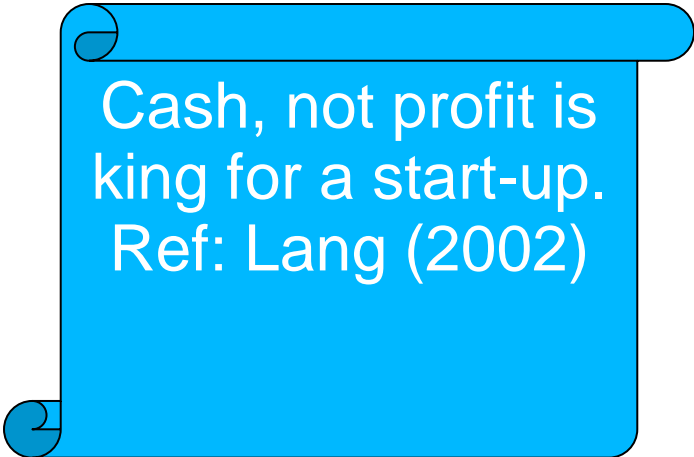
Project Financial Planning

- What do you need to plan?

Project Financial Planning

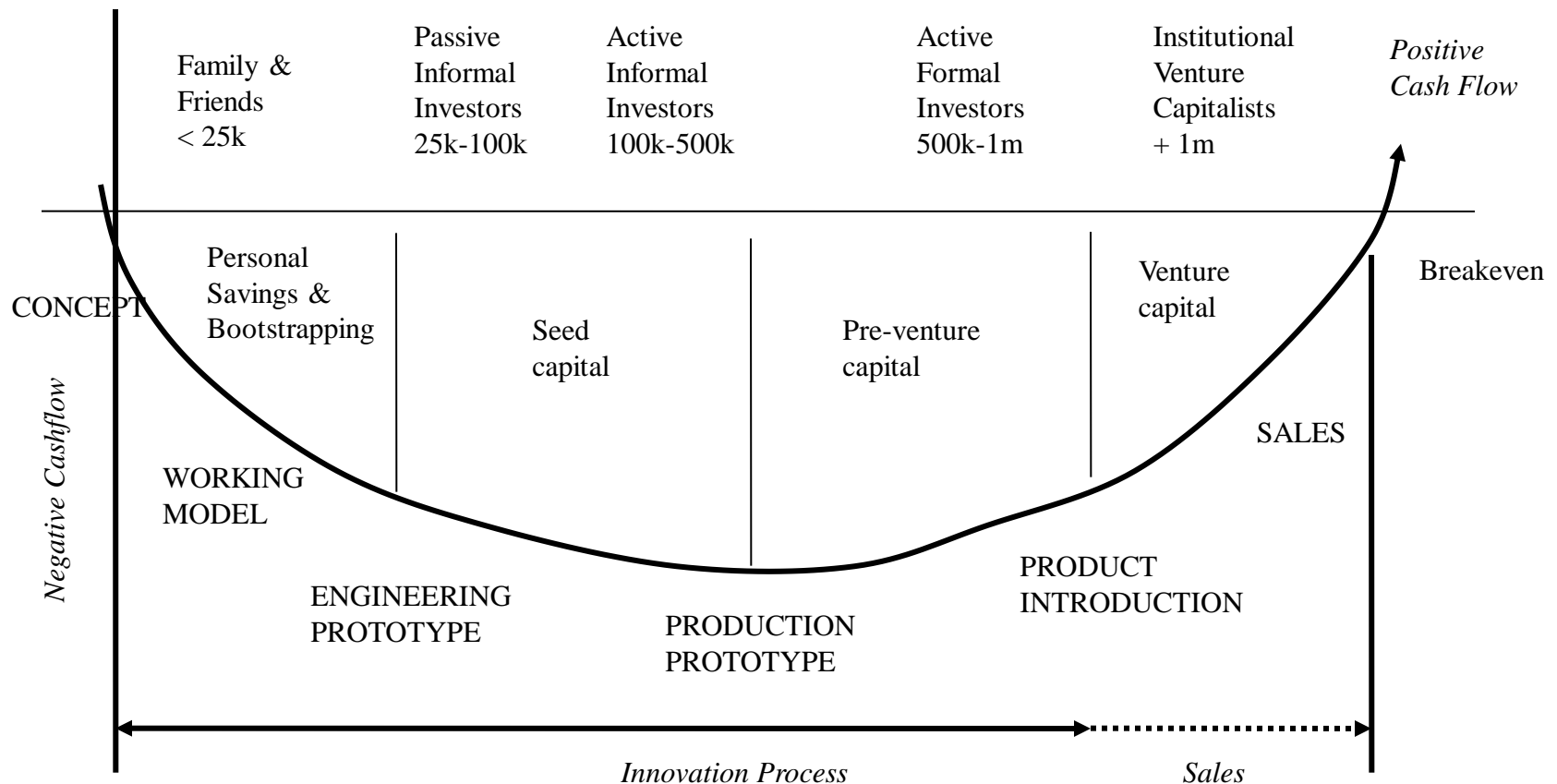
- Cash flow *
- Investments into IT, ...
 - To be covered by own money, loans, company cash, investors funding
- Profitability

* Your task today



Cash, not profit is king for a start-up.
Ref: Lang (2002)

Innovation Cashflow – Physical Product



Financial Legal Requirements

- Keep proper books of account
 - Give honest and fair account statement of the companies account
 - Profit and loss
 - Balance sheet
- Annual audits
- Solvency
 - You must pay your bills

Key Financial Concepts

- Direct costs aka variable costs
 - Cost that go up as you produce more services / products
 - Direct wages, warranties, components, material, freight...
- Indirect cost aka fixed costs
 - Same regardless of how many units / services you produce (except in extreme cases)
 - Management wages, R&D, rent,
 - Often allocated as an overhead % on top of direct costs
- Net Present Value (NPV)
 - A method for comparing the value of projects with different cash flows

Your parameters,
i.e. your
assumptions

- subscription fees
- monthly fees
- direct costs
- ... insert rows if necessary

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

of units sold, eg subscribers, products, ...

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
		1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H		0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers		0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees		0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees		0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs									
NET SALES		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR		10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR		10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR		10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit		-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %		0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)		0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II		-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow		-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II		-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)		-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value		-0,8							

Total sales in €
 Insert more rows if
 you have several
 streams of income

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

Total direct costs,
you can put in
volumes if different
than sales volume

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR		2	2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

Cost per person
(head)

of Personnel and
Personnel costs

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

Other cost and expenses, insert rows if needed

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13	
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000	
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0	
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0	
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Other indirect costs									
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1					0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8								

Operating Expenses and Operating Profit

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13	
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000	
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0	
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0	
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Other indirect costs									
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1					0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8								

Investments

PARAMETERS									
Subscription fee (EUR)	100								
Monthly service fee (EUR)	50								
Cost / service A events	20								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Other parameter	0								
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head							
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13	
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000	
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0	
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0	
SALES (MEUR)									
# of service A events									
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Other indirect costs									
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10	
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2	
External subcontracting & other services KEUR									
Operations & Logistics expenses KEUR									
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5		
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0	
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0	
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0	
Net Present Value	-0,8								

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR			2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

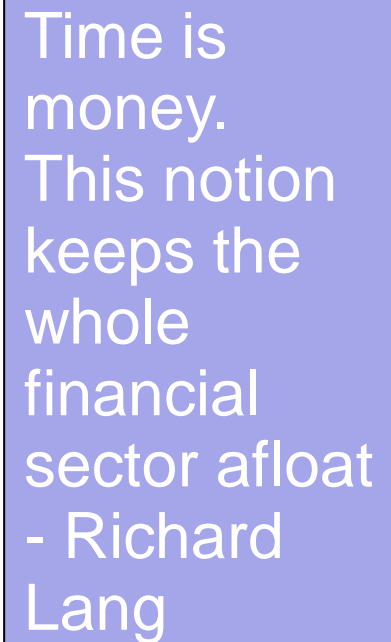
Present Value and
Net Present Value

PARAMETERS								
Subscription fee (EUR)	100							
Monthly service fee (EUR)	50							
Cost / service A events	20							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Other parameter	0							
Cost per head per half year kEUR	20	Put here the cost per head						
	1H10	2H10	1H11	2H11	1H12	2H12	1H13	2H13
Number of subscribers AVG over H	0	0	20 000	90 000	240 000	440 000	640 000	840 000
New subscribers	0	0	40 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Subscription fees	0,0	0,0	4,0	10,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Monthly fees	0	0,0	6,0	27,0	72,0	132,0	192,0	252,0
SALES (MEUR)								
# of service A events								
Total Cost of service A (MEUR)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other indirect costs								
NET SALES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sales & Marketing personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sales & Marketing KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
R&D personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
R&D KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
Administrative personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Administration & Common KEUR	10	10	10	10	10	10	10	10
External marketing expenses KEUR		2	2	2	2	2	2	2
External subcontracting & other services KEUR								
Operations & Logistics expenses KEUR								
Total Operating Expenses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Operating Profit	-0,03	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
OP %	0	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Investments (MEUR)	0,1		0,1				0,5	
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Cumulative cash flow	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,9	-1,0
Cash Flow II	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,5	0,0
Present Value (today)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,0
Net Present Value	-0,8							

Cash Flow:
Note if negative you
need external
money

Present Value

- The time value of money
 - 100 000 € in one year is worth 90 909 € today,
 - if you have to borrow the money at 10% interest until then



Time is money.
This notion keeps the whole financial sector afloat
- Richard Lang

Present Value (PV)

- The time value of money
 - Getting 100 000 € in
 - one year is worth 90 909 € today,
 $100\ 000 = X + 0,1 * X \Rightarrow$
 $X = 100\ 000 / 1,1 \approx 90\ 909$
 - two years is worth 82 640 € today
 $X = 100\ 000 / (1,1) * (1,1) \approx 82\ 640$

$$PV = I / (1+r)^n$$

I = amount

r = rate of interest

n = number of periods

Net Present Value (NPV)

- Because all Present Values apply today, you can add up the PV:s from different incomes to get the Net Present Value
- Getting 100 000 € in one year and another 100 000 € in two years has the NPV of

$$100\,000 / 1,1 + 100\,000 / (1,1) * (1,1) \approx 90\,909 + 82\,640 = 173\,549 \text{ €}$$

Note What is Not in the Template

- Impact of delays in payment
- Taxes
- Interests on loans
- Rents
- Professional advice: accountants, lawyers

Documentation today

- Business Update
 - Update Business Canvas
 - 1 Slide on
Who pays for what and why - long term
 - Potentially long term road-map
- Financial Plan xls
- Feedback from
users / customers

Nothing will ever
be attempted,
if all possible
objections must be
overcome first

The Process of Starting a Company

1. Business Plan and Financial Plan
 - Including market research and iterations
2. Start funding
 - Often from Founder, Family, Friends (FFF)
3. Choice of company form
 - Toiminimi, "trading name"
 - Avoin yhtiö, "general/open partnership",
 - Komandiittiyhtiö, "limited liability company"
 - Osuuskunta, Co-operative
 - Osakeyhtiö, UK: Limited Company (Ltd) / US: Incorporated Company (Inc)
4. Company registration
5. Getting insurances
6. Organising book keeping