
OCOVA Aperi-Network

Finanziarsi per crescere:
quali modelli a disposizione
di startup e PMI innovative

GENOVA/TALENT GARDEN

Via Melen 77/Edificio A/1° piano

MARTEDI 28 OTTOBRE

organizzato da



in collaborazione con



Finanziarsi per crescere: quali modelli a disposizione di startup e PMI innovative



17.00 Tavola Rotonda

Modera: *Massimo Vanzi - Italian Angels for Growth*

Intervengono: *Leonardo Frigiolini - UNICASIM*
Davide Turco - Atlante Ventures
Luca Pagetti - Intesa Sanpaolo
Stefano Ricci - Dipartimento di Economia, UNIGE
Andrea Bottino - Ligurcapital
Raffaella Bruzzone - Unioncamere Liguria

19.00 Dibattito con il pubblico

20.00 Cocktail dinner con networking libero



STARTUP e Business Angels

- All'opposto del modello imprenditoriale **tradizionale** italiano
- In molti casi lo **startupper** pianifica fin dall'inizio di vendere la sua società al momento opportuno, diventare ricco e far partire nuove società
- Massimo focus sulla **crescita del valore della società** e di conseguenza sulla crescita del fatturato e **INNOVAZIONE** a tutto campo
- Il risultato è che il mondo delle startup cresce ad un ritmo 50 volte maggiore del modello tradizionale, sia come **fatturato** sia come **posti di lavoro**
- Creando ricchezza e lavoro, principalmente **giovani**
- Negli USA nel periodo 2002-2011, **80%** dei nuovi **posti di lavoro** è stato generato da società con meno di **5 anni di vita** (Kauffman Foundation-MTB)

MODELLI A CONFRONTO

	Tradizionale	Startup
Attitudine al rischio	Bassa	Alta
Governance	Uomo solo / Famiglia	Team di fondatori + investitori
% fallimenti	Media / Bassa	Alta (non "fallimenti" ma "esperienze")
Innovazione / R&S	Bassa / Molto bassa	Alta
Durata Media	Lunga	Dipende
Ritmo di crescita (Revenues / Workforce / Value)	Bassa / Molto bassa	Alta / Molto alta
Modello di finanziamento	Debito	Money for Equity

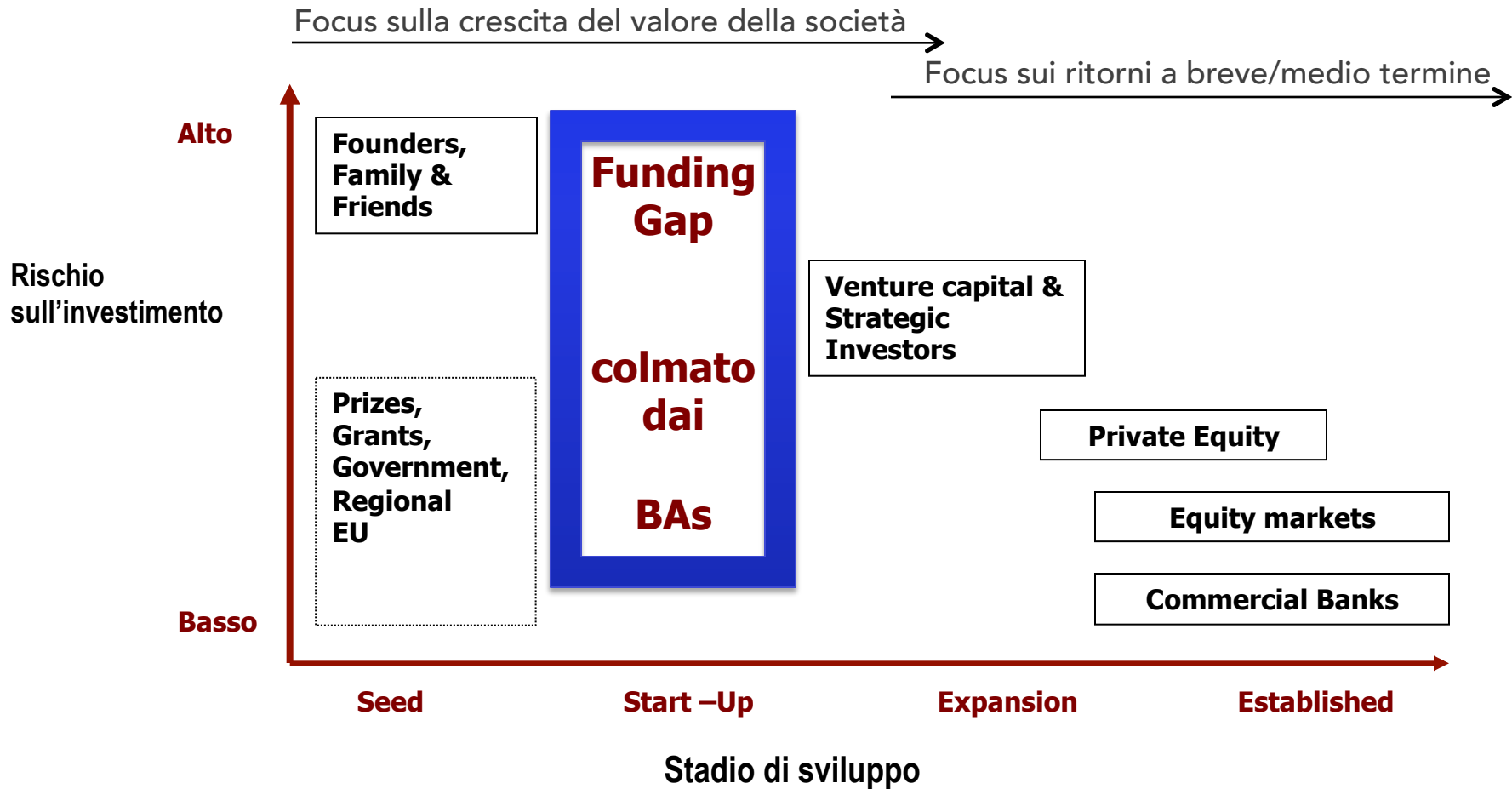
Se vi siete mai chiesti perchè il PIL italiano non è cresciuto negli ultimi 25 anni mentre il resto del mondo, Europa compresa, cresce a ritmo molto maggiore, basta analizzare la diffusione del modello imprenditoriale startup all'interno del nostro mondo industriale.

Lo Startup Innovativo



- 1-2 veri **imprenditori**, la maggior parte delle storie di successo si basa su una coppia
- Un'idea intelligente di prodotto/servizio con un mercato credibile e **scalabile**
- Per quanto possibile tecnologico per renderlo più solido e più facilmente vendibile
- **Innovativo** può essere il mercato, il prodotto, la tecnologia, il processo di vendita, il processo produttivo, etc.
- Un **team** credibile
- Tanto **duro lavoro** e un pò di **€€€€€€**

Modelli di finanziamento



Cosa significa: "Angel investing"



Il termine nasce a Broadway NY all'inizio del 900. Gli angels erano i filantropi amanti dell'arte e dello spettacolo che finanziarono la nascita di questo business negli USA.

Angel investing significa incontro tra:

- **Business Angels; individui** che offrono il loro tempo, know-how, contatti e/o denaro per far crescere il business in cambio di equity o di debito (convertibile)
- e un **imprenditore** in fase embrionale o startup che ha bisogno di denaro per sviluppare e crescere il suo business



Angel Investing (dati USA)



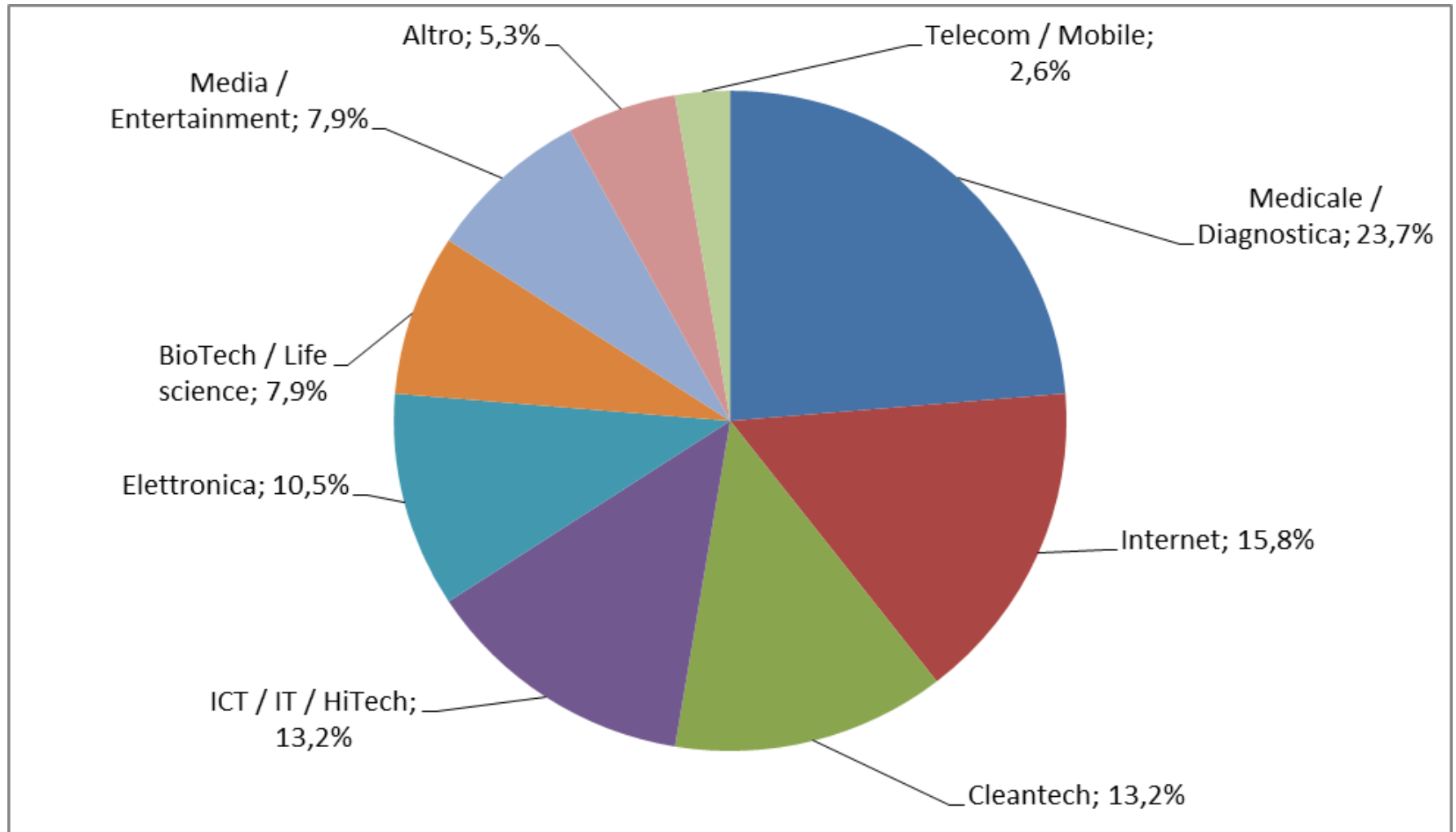
L'Angel Investing è remunerativo, ma rischioso se realizzato sporadicamente:

- Multipli medi per investimento: 2,6x in 3,5 anni (IRR medio 27%)
- Il **50% degli** investimenti falliscono (tipicamente dopo 2-3 anni)
- 30% degli investimenti se la cavano decentemente, con multipli tra 1-5x (periodo di investimento medio 3-4 anni)
- 20% degli investimenti vanno bene, con multipli oltre 5x (su di un periodo di 5-6 anni)

Alcuni dati IAG

- Nasce nel 2008
- Oggi vengono analizzate circa **250/300** opportunità di investimento all'anno
- **120** soci
- **41** investimenti
- **24** aziende nel portfolio
- Raccolti **22,3M** euro
- Investiti **11M** euro
- Coinvestiti **21M** euro

Portfolio by sector



Update October 2014



Convertible Notes

A Fundraising Tool



- Di popolarità crescente negli USA
- Alternativa al “Money for Equity”
- Tipicamente usato per raccogliere tra \$200K and \$1M

Example

\$500,000 in convertible notes paying 5% interest with a \$4 million pre-money cap and a 20% discount.

Cifra raccolta

Example

\$500,000 in convertible notes paying 5% interest with a \$4 million pre-money cap and a 20% discount.

Le "Notes" sono un prestito, o un "debito". Non proprio azioni...

...perché potranno essere "convertite" in azioni a certe condizioni, tipicamente al successivo round di finanziamento o alla vendita della società.

Example

\$500,000 in convertible notes paying 5% interest with a \$4 million pre-money cap and a 20% discount.

Lo stesso significato di un interesse su di un prestito, ma di solito maturato piuttosto che pagato in cash perchè gli startup hanno pochi soldi. Tipicamente pagato all'acquisizione o usato come valore nella conversione.

Example

\$500,000 in convertible notes paying 5% interest with a \$4 million pre-money cap and a 20% discount.

- In questo caso il fondatore può ritenere che la società valga \$4-5M mentre l'investitore ritiene che valga \$2-3M. Così, piuttosto che litigare sulla valutazione, negoziano un debito con un cap di \$4M.
- In questo esempio, il tetto è formulato come un tetto sulla valutazione pre-money in attesa dell'evento di investimento che causerà la conversione.
- Il "cap" non è una valutazione. È qualcosa di diverso che in realtà evita la necessità di dover trovare un accordo sulla valutazione.

Example

\$500,000 in convertible notes paying 5% interest with a \$4 million pre-money cap and a 20% discount.

L'investitore può convertire il credito in azioni con uno sconto del 20% rispetto al prezzo del successivo round di investimento o alla vendita della società.

La congiunzione AND che normalmente si legge è grammaticamente errata. Tipicamente significa che l'investitore può esercitare il suo "cap" O lo sconto, a seconda di cosa gli conviene di più.

Pros and Cons (per lo startupper)



- **Pros**

- Più economico perchè i contratti sono più standard e con minori condizioni da negoziare
- Non da diritti sulle azioni/quote prima della conversione
- Si evita la definizione della valutazione pre-money in un momento in cui questa valutazione è difficile da fare e può condizionare gli eventi futuri

- **Cons**

- I downside del debito prima della conversione:
 - Pagato prima delle azioni
 - Può causare bancarotta se non può essere pagato quando richiesto e gli investitori non sono disposti a negoziare
 - Non si riduce in valore in caso di un down round
- Il round successivo di investimento per equity potrebbe richiedere una rinegoziazione dei termini
- Non sempre meglio o peggio del MfE. Dipende dai rischi, dalle condizioni e dai fattori aziendali specifici.