

“Strategie per finanziare
il proprio progetto
imprenditoriale”

Maria Augusta Mancini
Innovation Advisor, Dintec

Reggio Calabria, 18 Giugno 2014

“PROGETTO RETE VIP”



Temi trattati

- forme di finanza e di incentivi per imprese innovative
- gli investitori in capitale di rischio: chi sono e come attrarli
- il ruolo del capitale intangibile

La realizzazione di progetti imprenditoriali, soprattutto quelli ad alta densità di conoscenza, generalmente implica il reperimento di importanti risorse finanziarie ...





L'attività di reperimento fondi implica:

- Identificazione degli investimenti necessari
- Stima del fabbisogno finanziario iniziale e prospettico
- Individuazione delle fonti finanziarie alle quali è possibile accedere (capacità di attrazione dell'investitore)

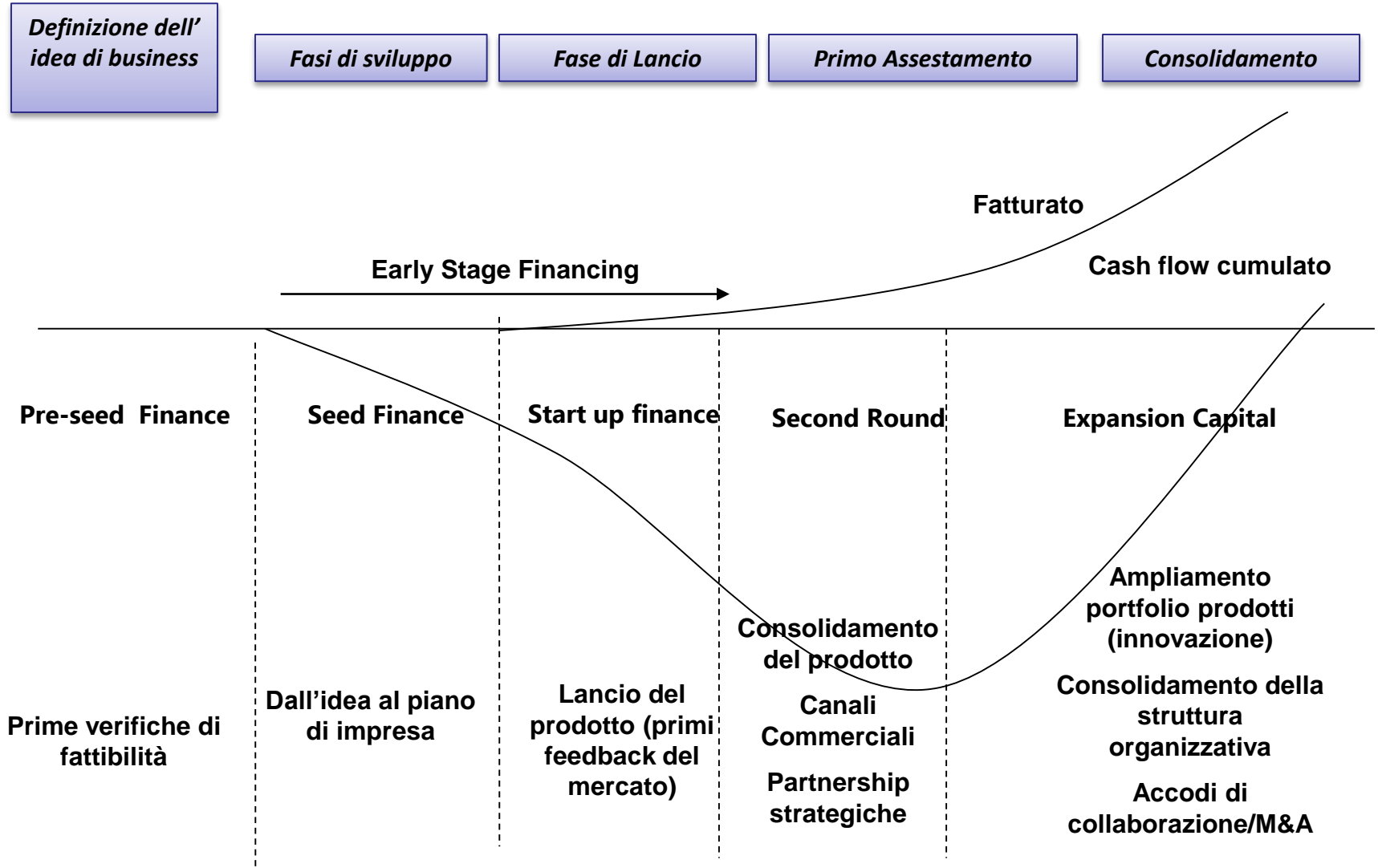



Identificare le fonti di finanziamento in base:

- esigenze finanziarie/caratteristiche del proprio progetto di business
- stadio di sviluppo dell'azienda

Infatti *diversi stadi di sviluppo* dell'idea aprono l'accesso a **diverse fonti finanziarie!**

Fasi evolutive del fabbisogno finanziario






Ognuna forma di finanziamento persegue finalità diverse e risponde ad una diversa logica dell'investitore in termini di desiderata, aspettative e modalità di valutazione.

La scelta del mix finanziario dipende dallo stadio di sviluppo dell'idea di business, dalla tipologia di investimento che si intende fare e dal livello di rischio sotteso (e percepito).

« All money is not the same ».

“Christian Saublens, Eurada”


- 
- Le fonti finanziarie a supporto delle imprese che stanno supportando lo sviluppo di prodotti innovativi sono:
 - La finanza pubblica e le agevolazioni
 - Il capitale di debito
 - Interventi Capitale di rischio

Finanza pubblica ed agevolazioni



Tipologie di strumenti di incentivazione:


- **Contributi in conto capitale**
- **Contributi in Conto Esercizio** (incentivi relativi alle spese di gestione che le imprese devono sostenere per la realizzazione di un determinato progetto).
- **Contributi in conti interessi** (abbattimento dell'onere finanziario)
- **Prestiti partecipativi** (finanziamento a medio-lungo termine, la cui caratteristica peculiare è data dal fatto che una parte della remunerazione è commisurata ai risultati economici dell'impresa finanziata)
- **Bonus e sgravi fiscali**

- 
- L'accesso a tali strumenti è subordinato dal possesso di una serie di requisiti (eleggibilità) valutati in sede di istruttoria
 - Generalmente si accede tramite bando di gara
 - Previsto co-finanziamento, ammontare limitato
 - Attività di rendicontazione



Caratteristiche

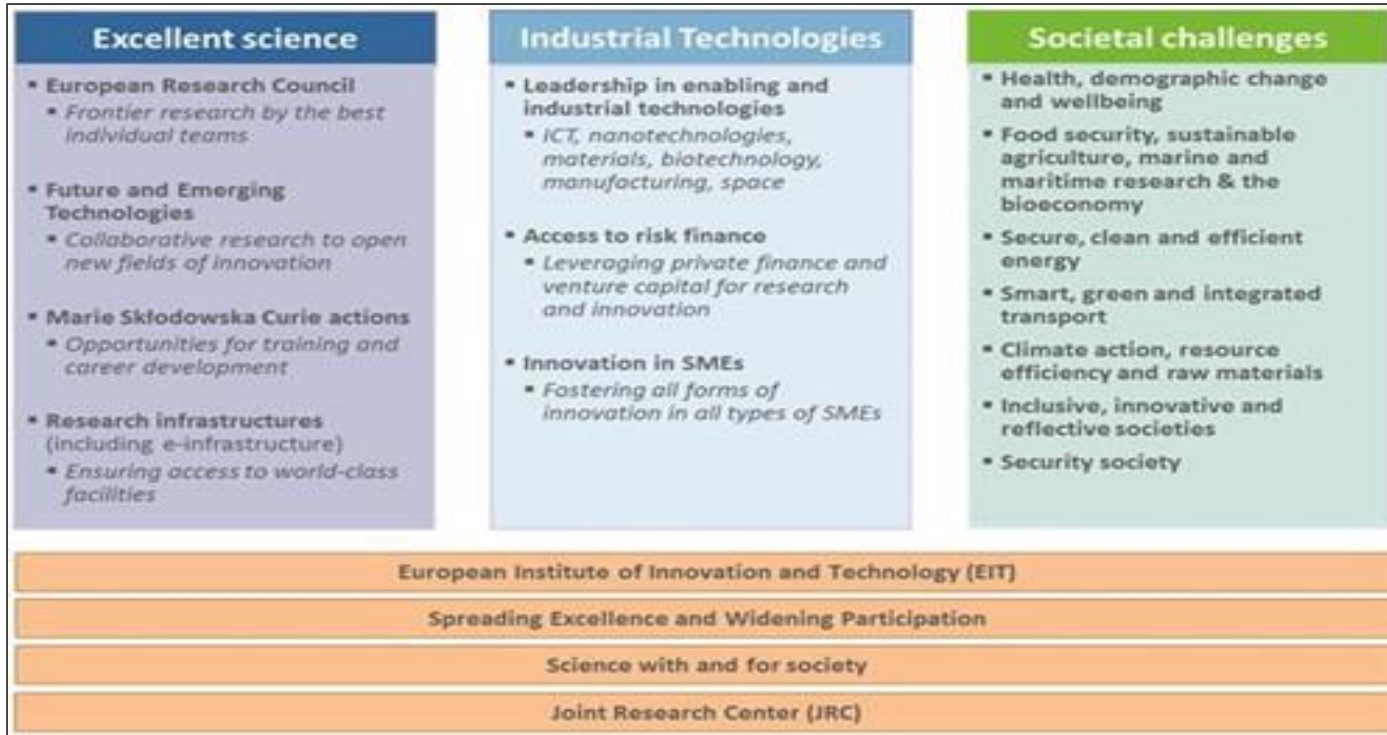
- Dimensione e stadio di vita dell'azienda
- Ubicazione geografica
- Settori e caratteristiche della compagine aziendale (imprenditoria giovanile, imprenditoria femminile, sostegno agli start up da ricerca)



Uno sguardo alle opportunità in Europa per le imprese innovative per il periodo 2014-2020

- **COSME (+2,3 miliardi di euro):** obiettivo è creare un ambiente favorevole alla nascita e crescita delle PMI per promuovere l'imprenditorialità facilitando l'accesso al credito e l'internazionalizzazione.
- **Horizon 2020 (+77 miliardi euro):** programma UE per che finanzia le attività di Ricerca e Innovazione, copre tutte le fasi di progetto: dallo sviluppo dell'idea all'approdo sul mercato, con un'attenzione all'impatto sulla società

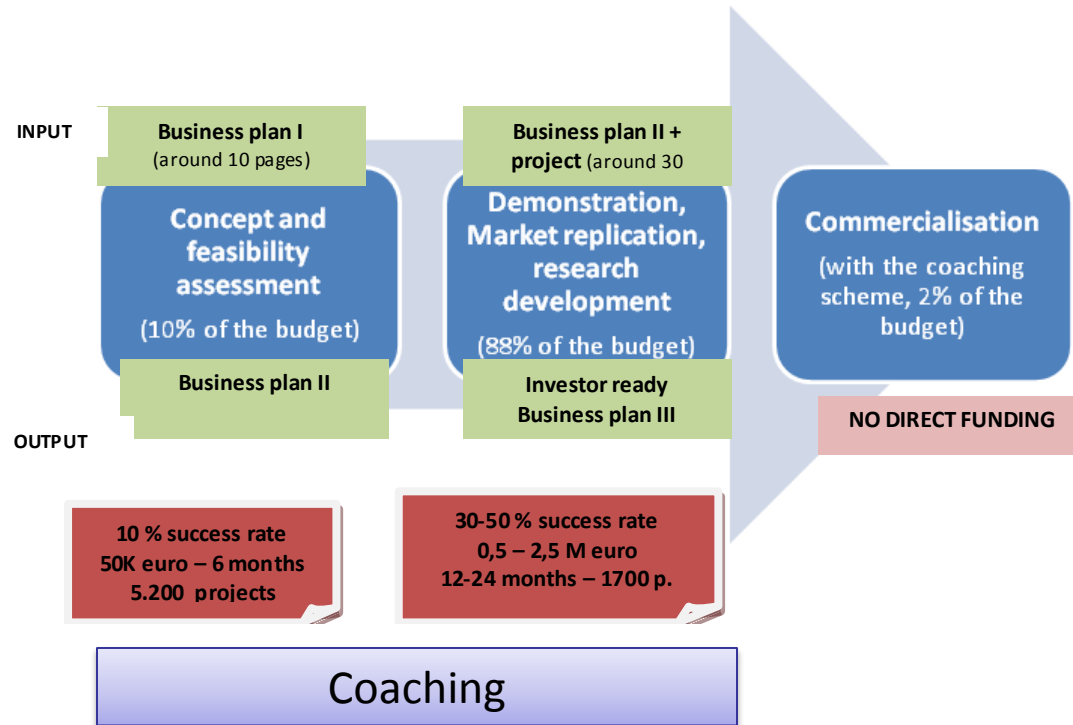
H2020



20% del budget dedicato alle Imprese !

Sme Instrument

(fonte: "Snapshot on SME Instrument" TII, January 2014)



3 Miliardi euro disponibili per “PMI innovative che dimostrano una forte ambizione a crescere a livello internazionale!”

Start up innovative (Legge 221/2012):

Il contenuto innovatività:

- almeno 15% di spese ascrivibili ad attività di ricerca e sviluppo;
- almeno 1/3 della forza lavoro complessiva costituita da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, oppure almeno 2/3 costituita da persone in possesso di laurea magistrale;
- startup titolare, depositaria o licenziataria di brevetto registrato (privativa industriale) oppure titolare di programma per elaboratore originario registrato.

Agevolazioni ed incentivi

Accesso al capitale di debito



Tipologie di strumenti di finanziamento

Finanziamenti a medio/lungo termine	Mutuo Leasing finanziario Finanziamento soci (Prestito obbligazionario)	Il sistema delle garanzie
Finanziamenti a breve termine	Scoperto di conto corrente Factoring Anticipi fatture/contratti	



Caratteristiche del capitale di debito

- Proprietà della società trattenuta dal proprietario
- Flessibilità (di importo e tipologie)
- Obbligo di rimborso e tasso di interesse
- Aspettative in termini di flusso di cassa
- Richiesta di garanzie (risk mitigation)
- Solidità economico – finanziaria corrente e prospettica (Business plan forte)

- Imprese altamente innovative generalmente hanno difficoltà ad accedere ai canali finanziari tradizionali come il credito bancario, soprattutto le start up :
- Forte Asimmetria informativa
- Assenza di un track record che dimostri la solidità economico finanziaria dell'azienda
- Alto livello di rischio percepito (asset intangibili)

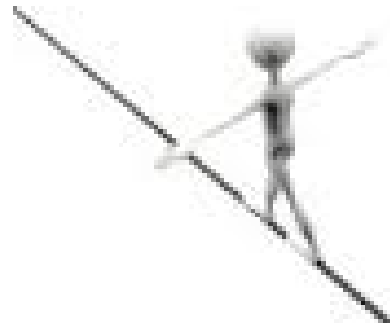





Proprietà Intellettuale:
da strumento legale di tutela a
strumento finanziario?



Finanza e capitale di rischio





“l’investimento nel capitale di rischio consiste nell’apporto di risorse finanziarie nel capitale di una impresa da parte di investitori esterni all’azienda”

Gli investitori in capitale di rischio si dividono in due grandi categorie:

- Investitori istituzionali (venture capital, private equity)
- Business angels



Venture Capital

Investitore istituzionale specializzato nell'apporto di capitale in realtà di nuova costituzione ad elevata propensione all'innovazione (partecipazioni generalmente di minoranza, di natura temporanea) che intende contribuire allo sviluppo dell'impresa, all'aumento del suo valore e alla possibilità di realizzazione di un elevato guadagno di capitale in sede di uscita (exit).



Venture capital

- I *venture capitalist* operano tipicamente con imprese che si devono ancora costituire (*finanziamento dell'avvio* *early stage finance - seed/start-up financing*), oppure con giovani aziende alla ricerca di capitali per consolidare ed espandere il proprio *business* (*first-stage financing*)
- Non si occupano di progetti di business in fase di ideazione
- Dimensione dell'investimento da 500.000 a 1,5 M euro;
- Competenze e gli apporti supplementari, se previsti dal contratto



Seed financing

Investimento nella fase di *sperimentazione dell'idea innovativa*, quando è da dimostrare la validità tecnica del prodotto/servizio in aziende tipicamente con non più di 12 mesi di vita (progetti imprenditoriali di possessori di brevetti, ricercatori, startup/spin off) – 50K fino a 1 M di euro

Start up financing

Investimento finalizzato *all'avvio dell'attività*, quando non si conosce ancora la validità commerciale del prodotto/servizio, ma esiste già almeno un prototipo, tipicamente nelle imprese create da non più di 36 mesi

Business Angel



Investitore privato informale; tipicamente è una persona fisica (i.e. ex-imprenditore, manager, libero professionista) che investe parte del proprio patrimonio personale apportando capitale di rischio a piccole imprese (PMI) in fase di avvio e di primo sviluppo (start up).

Taglio medio d'investimento: 360 K euro

Supporto strategico manageriale, know-how tecnico, rete di relazioni



I numeri dell' Early stage in Italia - 2012

(fonte: II° edizione del report congiunto IBAN – VeM)

Ammontare stabile nelle operazioni di early stage pari a 80 milioni di euro (50 milioni di euro dal VC, 30 milioni di euro dai BA con circa 95 operazioni) escludendo reinvestimenti e fondi pubblici

Raddoppio del taglio medio di investimento dei BA da 180.000 euro a 360.000 mila euro

Il venture capital + presente nel seed (14 operazioni con taglio medio 800 K euro)



I numeri dell' Early stage in Italia - 2012

(fonte: II° edizione del report congiunto IBAN – VeM)

Settori :

VC = ICT (focus su applicazioni web e mobile) con il 44% del mercato

BA = energia e ambiente, ICT e Med tech

...Ma cosa cercano i seed investor?

Team imprenditoriale ambizioso e motivato

Management team bilanciato

Importanti potenziali di crescita

Business model definito

Prodotti difendibili (IP portfolio/strategy)

Exit identificabile

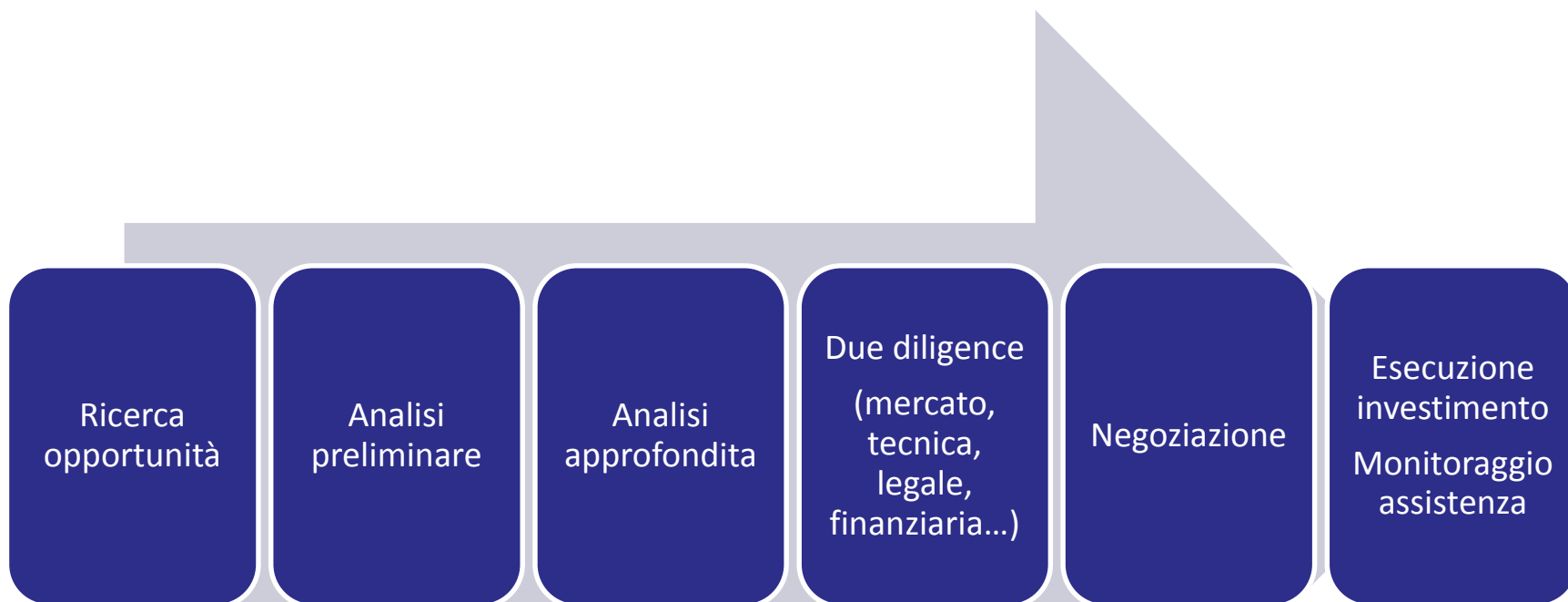


... la possibilità di un guadagno elevato nel medio termine!

Cosa è importante sapere

- Come contattarli e presentarsi
 - Business plan (il primo step)
- Cosa aspettarsi
 - un processo di valutazione intenso e richieste specifiche in caso di esito positivo (investitore partecipa alla vita dell'azienda, posizioni negli organi direttivi, reporting/trasparenza), patti parasociali e investment agreement
- I vantaggi oltre al capitale :
 - collaborazione nel tracciare una strategia di sviluppo, maggiore credibilità per attrarre altri investitori/partner, capitale di rischio più forte per aprire anche al canale del debito, accesso alle reti relazionali dell'investitore

Il processo di investimento



Eliminazione dei deal non promettenti e/o che non soddisfano i criteri di scelta

Verifica delle informazioni critiche e delle maggiori assunzioni/ipotesi prese nel business plan (intervista)

Confronto con il personale chiave, con i clienti, con i fornitori ... Utilizzo di consulenti esterni,

In media 3 -6 mesi



Audit del capitale intangibile


- Valutazione dell'intero portfolio (brevetti esistenti, in fase di approvazione, futuri)
- Valutazione economica (mantenimento /futuri brevetti)
- Analisi delle aree di incertezza:
 - Validità del Brevetto
 - Patent claim
 - Vantaggio competitivo rispetto a brevetti/know how simili e su tecnologie emergenti
 -
- Valutazione di come è gestito "il capitale umano"



Quindi la prima domanda da porti prima di
avvicinarsi a un investitore in capitale di rischio

è:

Sono in grado di presentarmi in modo
credibile?



Il tuo progetto imprenditoriale non è “investment ready” se ...

- Il management team non è “coinvolto” nel progetto imprenditoriale
- Il Business plan è povero (o non esiste!)
- Non c'è evidenza di un'esigenza della domanda o non ci sono opportunità di mercato
- Il business model non è sostenibile e scalabile
- Le proiezioni finanziarie non sono state dovutamente sviluppate

“Il team ” non sei investor ready se ...

- Non è focalizzato verso una crescita rapida (non ambizioso e motivato)
- Non accetta che l'investitore sia coinvolto nel processo decisionale e nella gestione dell'azienda
- Pretende di ottenere i soldi in due settimane senza essere coinvolto in un processo di due diligence ...

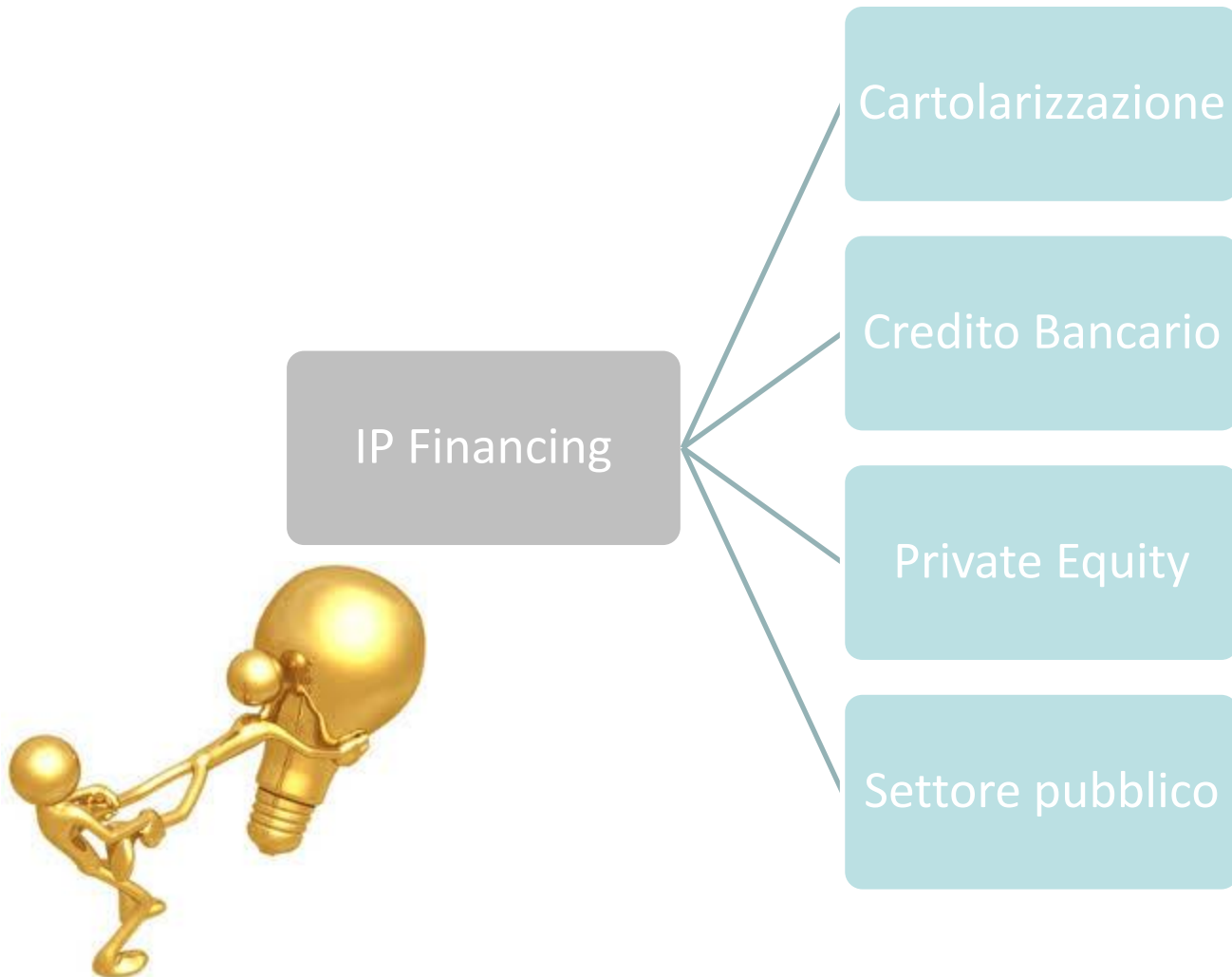
Cause tipiche del mancato investimento

- ✓ Limitata credibilità dell'iniziativa, del progetto imprenditoriale o dei suoi proponenti:
 - ✓ Team poco motivato e non bilanciato
 - ✓ difficoltà di implementazione e realizzazione del prodotto/servizio;
 - ✓ Limitati potenziali di mercato
 - ✓ IP debole
 - ✓ Business model non scalabile
- ✓ Scarsa redditività prospettica dell'investimento ("IRR" non in linea con le aspettative del potenziale finanziatore):
 - ✓ investimento iniziale elevato a fronte di prospettive di crescita limitate
 - ✓ bassa capacità dell'azienda di generare valore nel medio periodo
 - ✓ scarse possibilità di way-out future.....
- ✓ Incoerenza e incompatibilità tra gli obiettivi e risultati (esplicitati nel business plan) con le risorse finanziarie , umane e tecniche a disposizione;
- ✓ Scarsa volontà di adeguarsi a meccanismi di controllo e accettare le regole di governance

Alcuni motivazioni per “il no grazie” ...

- ... perché non siete veramente motivati a fare la scelta imprenditoriale e lasciare la vostra carriera di professori/ricercatori
- Perché non potete più proteggere la tecnologia in quanto è già pubblicata ...
- Perché la proprietà del brevetto è di 6 persone di cui solamente due nell'impresa e per di più è stato redatto da voi!
- Perché da una verifica fatta dal nostro due diligence manager da anni un team di centinaia di ingegneri stanno lavorando sulla stessa tecnologia che lei e il suo socio state sviluppando ... ed uscirà a breve sul mercato...
- Perché caro ingegnere il suo prodotto non risponde agli standard richiesti dal mercato ...

Il ruolo della proprietà Intellettuale nella fase di reperimento fondi





Cosa mina il valore percepito

- Know how concentrato in una sola persona
- Stato della proprietà intellettuale non chiaro e struttura proprietaria complicata
- Diversa visione degli stakeholders coinvolti della modalità di valorizzazione del brevetto
- Potenziale di mercato non chiaro



Fattori che migliorano la percezione del valore del brevetto

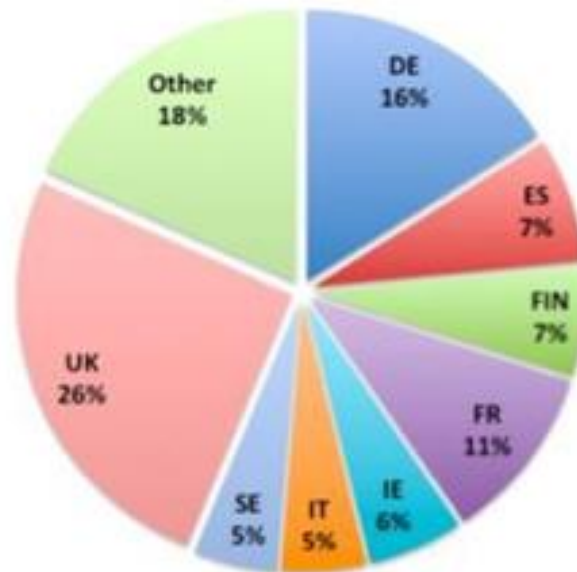
- Mercato visibile per il brevetto
- La presenza di una policy di confidenzialità/segreto industriale
- Presenza di una famiglia di brevetti
- Valorizzazione della proprietà intellettuale aperta a diversi campi applicativi
- Avere/poter reperire tutte le competenze tecniche necessarie per lo sviluppo del prodotto

Mix diversi a seconda della fase del ciclo di vita

- Fase di ricerca/shaping:
 - Fondi pubblici
- Fase di avvio:
 - mezzi propri
 - 3Fs Love Capital
 - angel/seed investing
- Fase di accelerazione: crescono i fabbisogni finanziari aumentando le esigenze di funzionamento (capitale circolante netto) sia di finanziamento (ulteriori investimenti)
 - Si apre al credito bancario, aumenti di capitale, VC
- Fase di consolidamento
 - ... aumenta il numero delle opzioni (i.e. quotazione, mezzanino... crowdfunding)

Problema di domanda o offerta?

European Scaleups by Country (>\$1M in funding, 2011-14)



Source: Startup Europe Partnership (SEP) Monitor – May 2014
*Preliminary Data

Alcuni siti di possibile interesse

- <http://startup.registroimprese.it>
- www.iban.it
- www.aifi.it
- www.italianangels.net
- www.starsup.it
- www.unicaseed.it
- <http://www.startupeuropehub.eu>



Grazie per l'attenzione!

Maria Augusta Mancini

Mobile + 393292763673