
Finanziamento di una startup.

Negli ultimi cinque anni il mio gruppo di lavoro, che fa capo in parte ad Acta ed in parte ad Ouverture, ha seguito diverse startup. Trovate qui i nostri riferimenti.

<http://www.actaconsulting.it/>

<http://www.ouverturetorino.org/>

In materia di aspetti finanziari, l'esperienza mi ha insegnato alcune cose che vorrei condividere con parole semplici e chiare.

Fase 1. La nascita.

In genere, una startup è una piccola impresa. Inizia da un'idea innovativa, con un piccolo o piccolissimo gruppo di persone (che quasi sono soci) ed un altrettanto piccolo capitale di partenza. Questo capitale è spesso di provenienza familiare.

Dimensioni del finanziamento in questa fase: qualche migliaio di euro.

Nota. Già in questa fase, molti dei giovani imprenditori sviluppano aspettative destinate ad andare deluse rispetto al supporto che le banche potrebbero dare loro. In questa fase le banche non ritengono sostenibile un'assunzione di rischio di capitale. Al massimo saranno interessate a farmi aprire un conto corrente sul quale, se fornite le debite garanzie, potrete avere qualche piccola apertura di credito. È evidente che non si tratta di capitale di rischio: comunque vadano le cose, la Banca quei soldi ve li chiederà indietro, e con gli interessi.

Fase due. Business Angel

Se l'idea è buona, nell'arco di uno o due anni la startup è in grado di presentare un business plan semplificato in cui si evidenzino prospettive e potenzialità interessanti. Con un'adeguata (ma non impegnativa) azione di comunicazione ad una ristretta cerchia di persone, è possibile attrarre un primo finanziamento già significativo, in grado di far decollare l'impresa. Sono risorse che permettono investimenti più ampi, sia nel settore della produzione sia in quello della commercializzazione.

Dimensioni del finanziamento in questa fase: qualche decina di migliaia di euro, in genere non molto più di 100.000.

Nota. Il Business Angel in genere è una persona che conosce uno dei soci fondatori e ne ha fiducia. Spesso è anche appassionato del settore in cui la startup sta andando ad operare. Spesso è un ex manager o professionista in pensione con una certa disponibilità finanziaria. Questa persona può talvolta mettere a disposizione -in genere gratuitamente- alcune competenze che ha sviluppato nel corso della propria vita lavorativa.

Fase due alternativa. Crowd funding

Se ne parla molto, anche se non è facile accedere a questa forma di finanziamento. Come sapete oramai benissimo, il processo in sintesi è questo: Hai una buona idea d'impresa? Mettila su Internet (esistono molti portali specializzati) e chiedi al popolo della rete di finanziartela. Magari ognuno mette pochi euro, ma se i finanziatori sono migliaia, puoi arrivare ad ottenere un buon finanziamento.

Dimensioni del finanziamento in questa fase: qualche decina di migliaia di euro al massimo, ma la maggior parte dei progetti si porta a casa qualche migliaia di euro.

Nota. Molti portali nel mondo funzionano come ho detto.

Gli esempi più famosi:

Kickstarter	https://www.kickstarter.com/	non ci si può iscrivere come italiani
Indiegogo	https://www.indiegogo.com/	

In Italia una normativa arcaica sull'intermediazione del credito limita il funzionamento di queste piattaforme prevalentemente a

- progetti non profit
- progetti profit che abbiamo un elevato contenuto di innovazione (tecnico, sociale, culturale, ecc.)

E specialmente, per la maggior parte dei casi, quello che i finanziatori avranno in cambio del loro finanziamento non sono quote della società, con relativi utili nel caso in cui questa decolli, ma più probabilmente una maglietta, una copia del CD autografata, al meglio una bella lapide fantozziana vicino alla porta d'ingresso...

Alcuni esempi :

Kapipal	http://www.kapipal.com/stories
Eppela	http://www.eppela.com/
Starteed	http://www.starteed.com/
Produzioni dal Basso	http://www.produzionidalbasso.com/

Ve ne sono alcune specializzate. Ad es:

in progetti politici	es. DeRev
in arte	es. Musicraiser, Cineama
in utilità socioculturale	es. Retedeldono, Iodono, Fund For Culture

Un articolo appena uscito mentre sto scrivendo questi appunti:

<http://www.lastampa.it/2015/01/27/multimedia/tecnologia/idee-nate-dal-crowdfunding-e-diventate-realt-W2beMmOyRLeFm7IB6lcYqN/pagina.html>

Fase tre. Venture Capital

Qui il gioco si fa più importante. L'azienda ha già un prodotto, anche se in forma ancora semplificata, ed è già sul mercato, dove ha dimostrato almeno in parte buone performance e significative potenzialità. A questo punto deve essere in grado di scrivere un business plan circostanziato e sottoporlo ad investitori che istituzionalmente lavorano con il mondo delle startup. Spesso sono Fondi di finanziamento, quindi legati a quel circuito bancario di cui prima ho parlato male, ma che qui invece si ripresenta in forze...

Dimensioni del finanziamento in questa fase: dipende dall'azienda e dal settore in cui opera; ma è facile vedere in questa fase finanziamenti nell'ordine del o dei milioni di euro.

Nota. Potete trovare buone descrizioni del Venture Capital qui:

<http://wall.rettorato.unito.it/incubatore/seminari/guidaalventuracapital.pdf>

Questo testo è di proprietà dell'autore.

È liberamente scaricabile, copiabile e trasferibile, citandone la fonte <http://www.mariogattiglia.it/>

http://it.wikipedia.org/wiki/Venture_capital

Un'evoluzione interessante: iniziano a funzionare anche i siti di equity crowdfunding e alcuni fondi di investimento e banche stanno cominciando a entrare in questo settore. Es:

Siamosoci	http://siamosoci.com/	del gruppo Azimut
Terzo Valore	https://www.terzovalore.com/	di Banca Prossima
StarsUp	http://www.starsup.it/	
UnicaSeed	http://www.unicaseed.it/	

A quale settore merceologico appartengono le startup?

La maggior parte delle startup finanziate dagli operatori di Venture Capital appartengono al settore delle tecnologie innovative. Talvolta, ma non così spesso in Italia, hanno provveduto ad ottenere un brevetto.

Io credo tuttavia che teoricamente sia possibile far crescere una startup in qualsiasi settore. Per essere chiari, in questa attuale situazione di crisi economica perdurante e nella incapacità dei governi europei di avviare politiche espansive, credo che sia già un successo se in un quartiere apre un negozio, una panetteria, un parrucchiere... Non sono startup queste?

Ovviamente, se esse devono attrarre finanziamenti che non provengano solo dai soci fondatori e dalla loro famiglia, devono avere qualche elemento di originalità, di appeal, se non proprio di grande innovatività.

Forme miste

La necessità aguzza l'ingegno, per cui in questi ultimi anni molti soggetti hanno trovato forme miste tra il finanziamento esterno e l'autofinanziamento dei soci fondatori.

La cosa è interessante, perché queste forme miste possono tipicamente riguardare startup di settori tradizionali, non necessariamente innovativi, ma ugualmente importanti, come ho detto, per lo sviluppo o quantomeno il mantenimento del nostro sistema economico e sociale.

Un metodo che abbiamo iniziato ad usare alcuni anni fa e si è molto diffuso è quello di affiancare un giovane ed un senior. In genere, quest'ultimo è un piccolo imprenditore, un commerciante, un artigiano, un professionista nei suoi ultimi anni di attività. È interessato a cedere l'attività a qualcuno, perché non ha eredi che lo vogliono seguire. Talvolta lo fa anche solo per il piacere di non veder chiudere la sua piccola impresa; di questi tempi non necessariamente vuole ricavare una remunerazione dell'avviamento e del capitale investito negli anni passati. Il Comune di Torino, ad esempio, ha avviato alcuni anni fa un progetto di buona efficacia che ha chiamato "Duo dinamico". Ouverture ha costituito un piccolo incubatore di impresa nel settore del capitale umano che abbiamo chiamato Scout the master.

Un altro metodo è usato da aziende piuttosto grandi dotate di reti di operatori, ad esempio venditori, promotori, rappresentanti, agenti, eccetera. In genere questi sono piccoli imprenditori che lavorano con un contratto di agenzia, o qualcosa di simile. Anche qui il passaggio generazionale è molto importante, sia per il piccolo imprenditore, nel momento in cui sta arrivando in prossimità della pensione, sia per l'azienda madre, la quale sa benissimo che questa rete ha in sé buona parte delle relazioni commerciali ed è interessata ad evitare che questi rappresentanti "vendano" i propri clienti alla concorrenza. Quindi, se è intelligente, anche in questo caso finanzia processi di trasferimento e riavvio di una giovane impresa.

In entrambi i casi, come vedete abbiamo tutte le caratteristiche della startup (c'è un giovane imprenditore) e del finanziamento (l'imprenditore senior trasferisce forme miste di capitale, in parte finanziario o

Questo testo è di proprietà dell'autore.

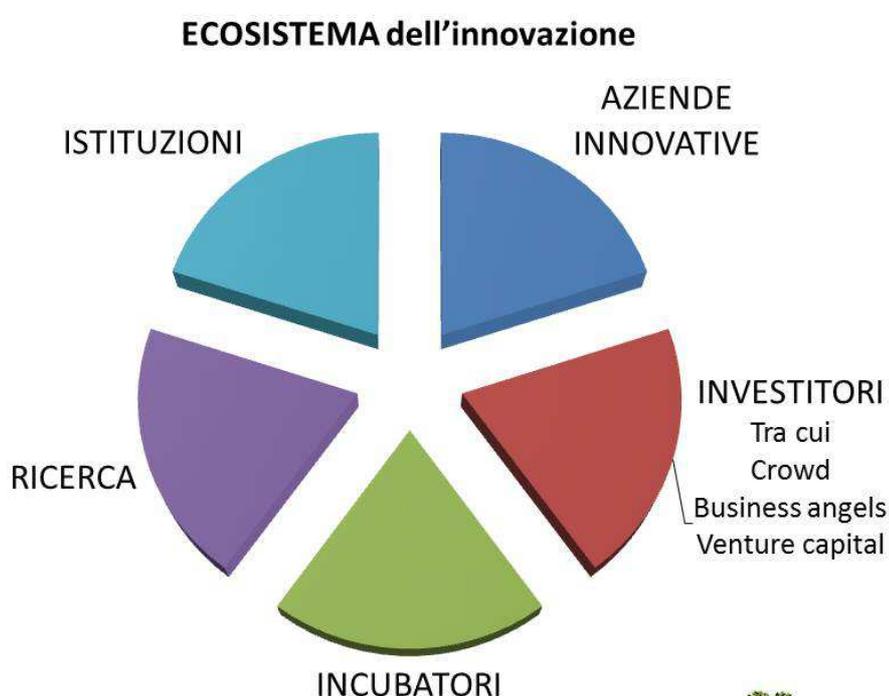
È liberamente scaricabile, copiabile e trasferibile, citandone la fonte <http://www.mariogattiglia.it/>

materiale, ma per la maggior parte immateriale, ma altrettanto importante, essendo costituito da competenze, esperienze, clienti, eccetera).

Ecosistema.

Il ragionamento del punto precedente, ovviamente, richiama riflessioni più ampie che non tratterò in questa sede. Ne ricordo solo una: ha senso parlare di startup solo nell'ambito di un sistema più ampio in grado di favorire la loro nascita ed il loro sviluppo. Un territorio in cui soggetti pubblici, imprenditori privati, sistemi scolastici, universitari e della ricerca complessivamente e lavorando insieme creano un terreno fertile.

Una mappa sintetica di quanto ho detto può essere la seguente:



Mario Gattiglia 14 apr. 14



Questo vuol dire che, da un punto di vista territoriale, purtroppo “piove sempre sul bagnato”. È noto infatti che questa situazione è maggiormente presente in certe aree, dove sono collocati università e politecnici che funzionano bene, enti territoriali efficienti, distretti produttivi con tradizioni robuste, una diffusa cultura imprenditoriale e (occorre aggiungere) abituata a lavorare senza cercare scorciatoie tramite sistemi clientelari, corruttivi o mafiosi.

Mario Gattiglia, 27 gen. 15

Questo testo è di proprietà dell'autore.

È liberamente scaricabile, copiabile e trasferibile, citandone la fonte <http://www.mariogattiglia.it/>