



# VENTURE CAPITAL E BUSINESS ANGELS

Fabio Leone Faneco



# Chi sono

## Oggi

Nel 2004 ho fondato CEO Linnet Consultant,

- ❑ *Management & Strategic Consulting, Advisor*

Dal 2019 sono Consigliere IBAN, Responsabile comitato di Valutazione

- ❑ *IBAN, da oltre 20 anni il riferimento dei Business Angel in Italia*

Dal 2020 Mentor in 3 Incubatori e acceleratori di start up

- ❑ *Impact HUB Milano,*
- ❑ *Startupbootcamp,*
- ❑ *Cariplo Factory (Terra Next)*

Dal 2018 Docente a contratto

- ❑ *ALMA Bologna Business School*
- ❑ *FOIM Fondazione Ordine degli ingegneri*
- ❑ *LUIC Docente a contratto di Industrial Design Lab*

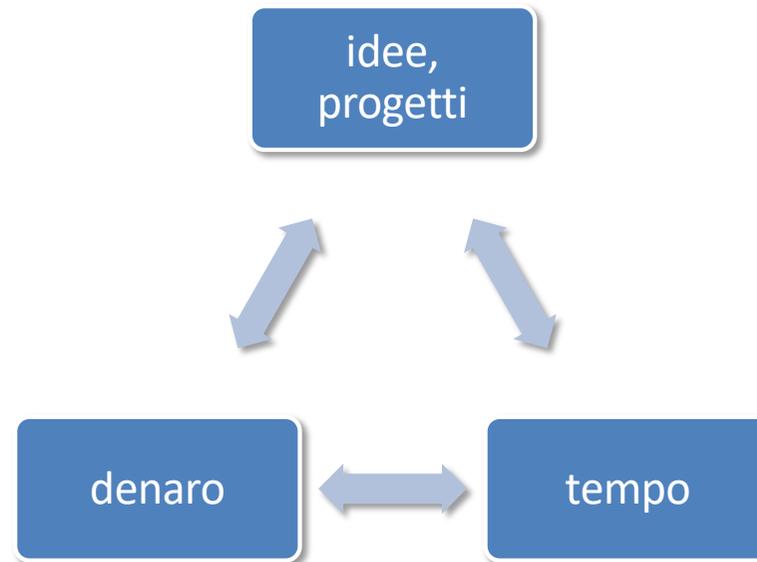
## Prima

Manager in aziende multinazionali

- ❑ *CalComp Inc (Computer Graphics)*
- ❑ *Akzo Nobel Coatings Spa– Sikkens (vernici automotive)*
- ❑ *Coveme Spa (Materie Plastiche)*
- ❑ *Readelli Tecnasud Spa (acciaio precompresso)*

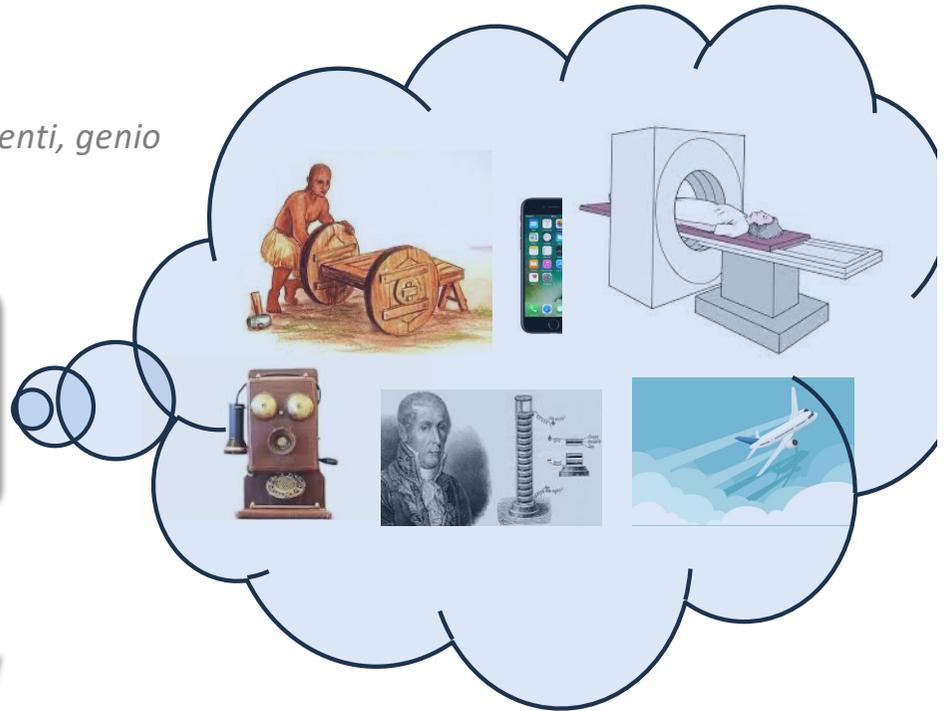


Una premessa **FONDAMENTALE**: *lo sviluppo della nostra umanità nel corso dei secoli si è basato su alcuni elementi fondamentali tuttora interconnessi e vitali per il nostro futuro*



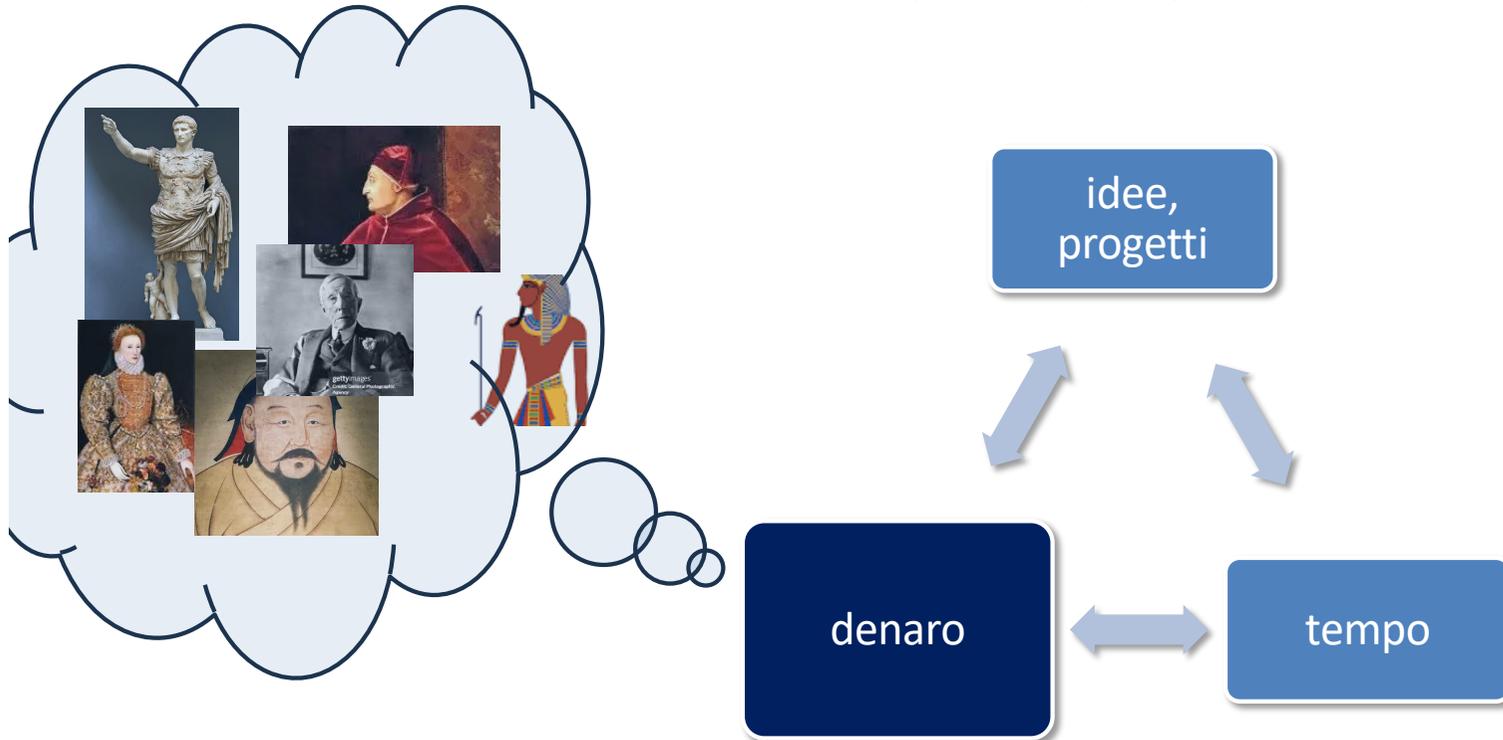
*visioni, sogni, esperimenti, genio*

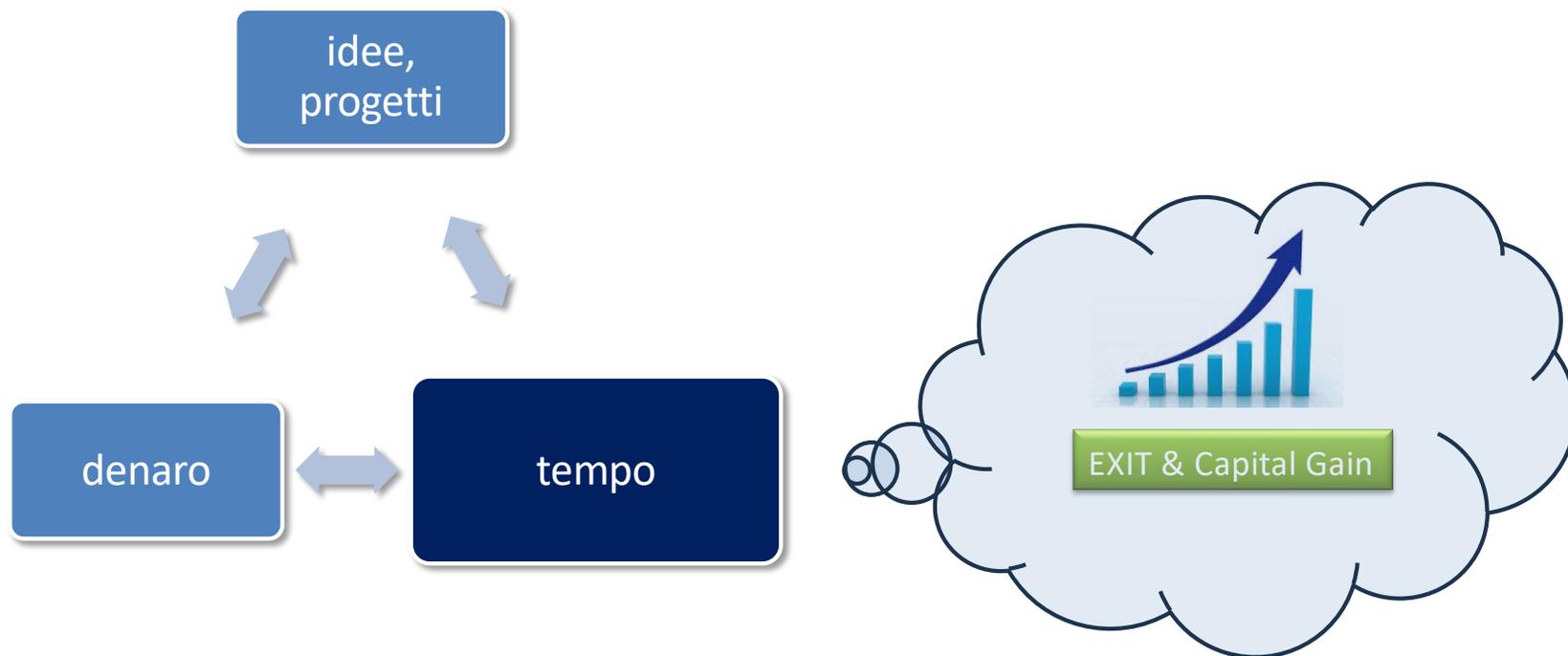
idee,  
progetti



denaro ↔ tempo

*investitori, mecenati, conquistatori...predisposti al rischio*





*scalabilità, effetto compounding, IRR...Terminal Value*

---

## Dal passato ad oggi

La finanza nei progetti in un modo più strutturato e disciplinato

## che cos'è il venture capital

### Venture Capital

- ha inizio degli anni '80
- E' l'apporto di capitale azionario o sottoscrizione di titoli convertibili in azioni da parte di operatori specializzati
- Si rivolge a imprese non quotate con elevato potenziale di sviluppo in termini di nuovi prodotti o servizi, nuove tecnologie, nuove concezioni di mercato e modelli di business
- Tipo di partecipazione nell'impresa: temporanea, minoritaria finalizzata al contributo non solo finanziario ma anche di know how con l'obiettivo di realizzare un CAPITAL GAIN in sede di dismissione EXIT

## Il Venture Capital in Italia

### Venture Capital in ITALIA

- Viene convenzionalmente fatto risalire al 1986 (12 maggio)
- 9 finanziarie private e di emanazione finanziaria fondano AIFI (**A**ssociazione **I**taliana delle **F**inanziarie di **I**ntestamento)
- Obiettivo: riconoscere formalmente l'attività di investimento in capitale di rischio svolta da operatori professionali e specializzati capitale di rischio
- Si dà inizio allo sviluppo di un mercato del capitale di rischio
- Nel febbraio 1987 la delibera del CITC e la relativa circolare della Banca d'Italia anche le aziende di credito e gli istituti centrali di categoria vengono abilitati a operare nel capitale di rischio tramite società di intermediazione finanziaria di loro emanazione.

## Due diverse concezioni in USA e in Europa



netta distinzione tra VC e PE

VC investe in imprese al primo stadio di vita, il PE in aziende mature

Due associazioni:

- NVCA (National Venture Capital Association)
- AIC (American Investment Capital)



Il VC è considerata una parte del PE

VC è una parte del PE. Il PE è un soggetto che investe in piccole, medie e grandi aziende con l'obiettivo di renderle più grandi, forti e redditizie. Il VC si concentra sulle start up.

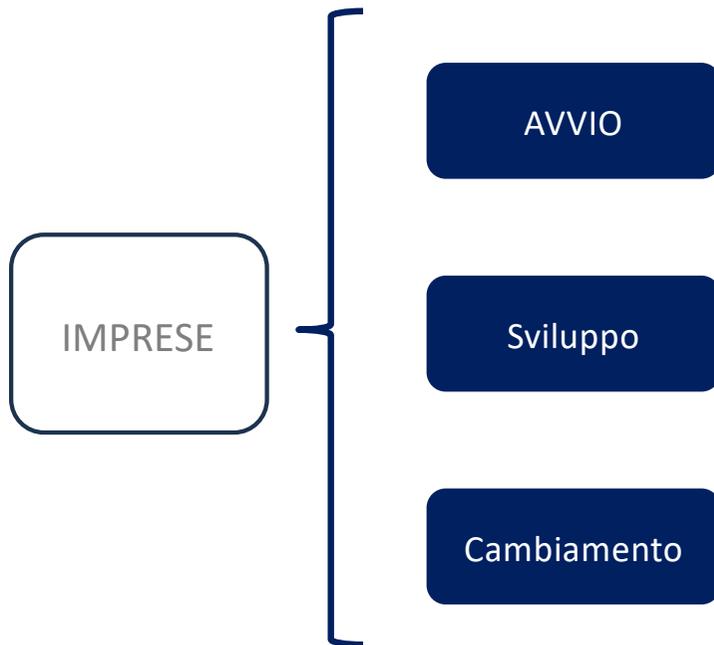
Una sola associazione

EVCA (European Venture Capital Association)

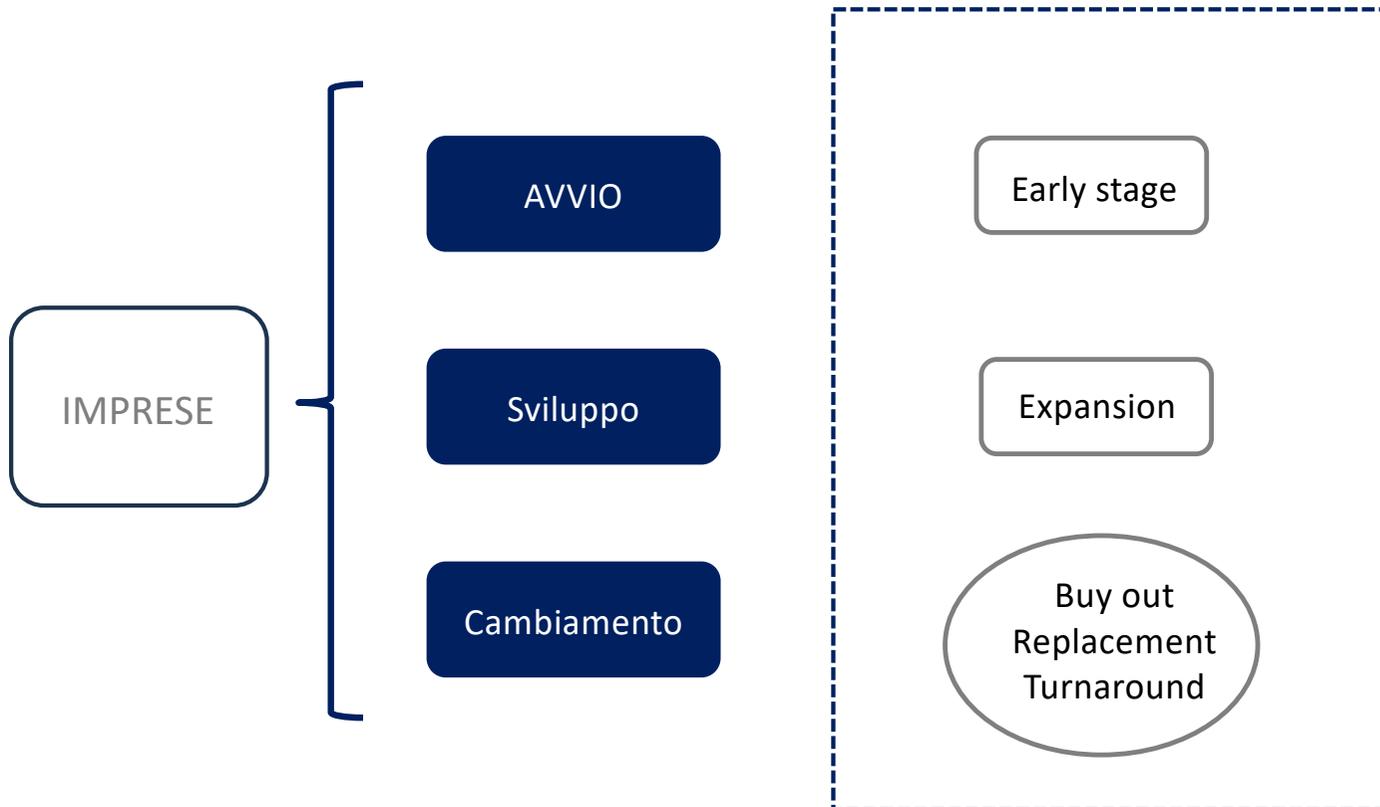
---

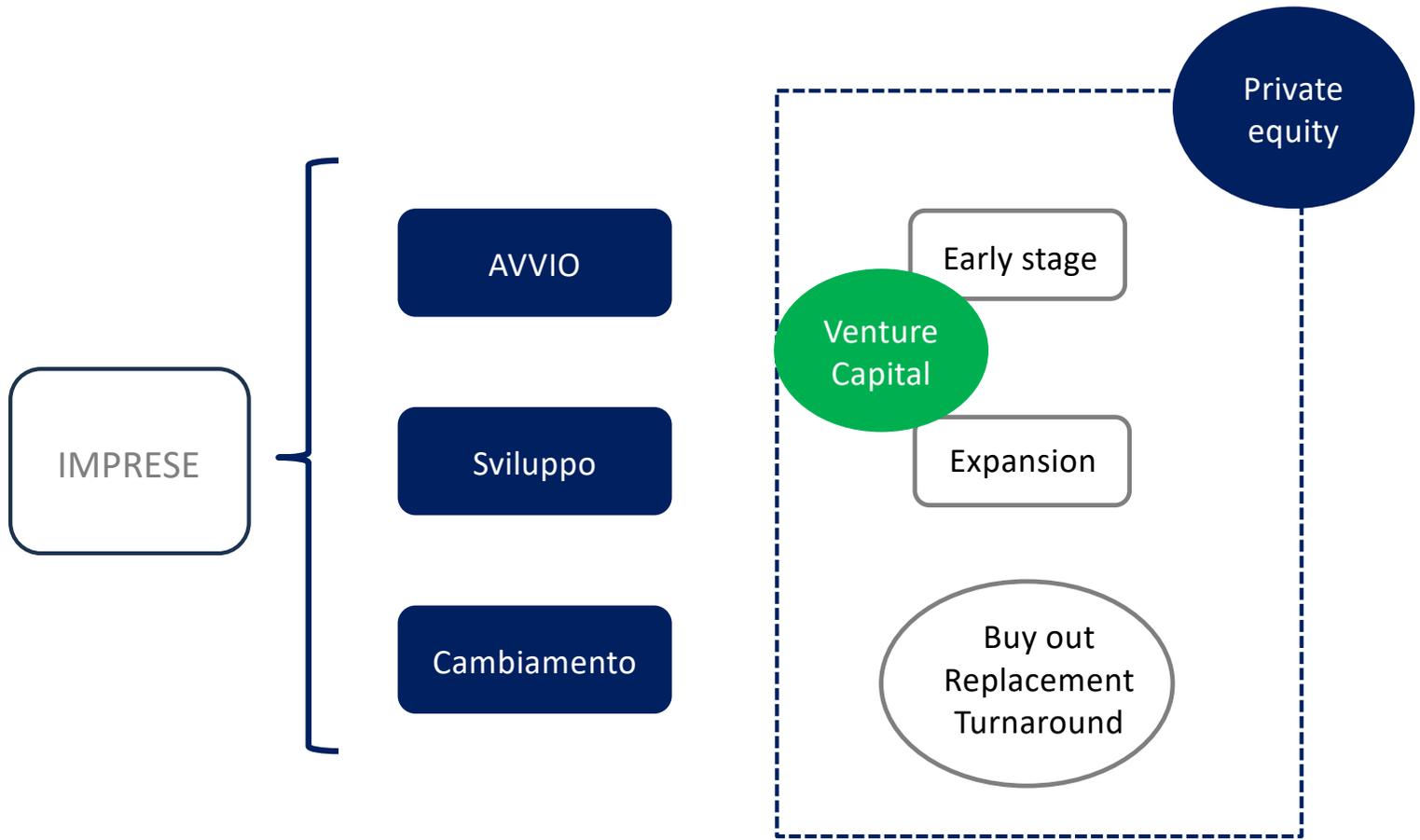
Gli investitori istituzionali nel capitale di rischio possono essere raggruppati, classificati, compresi e caratterizzati sulla base di tre tipologie di finanziamento

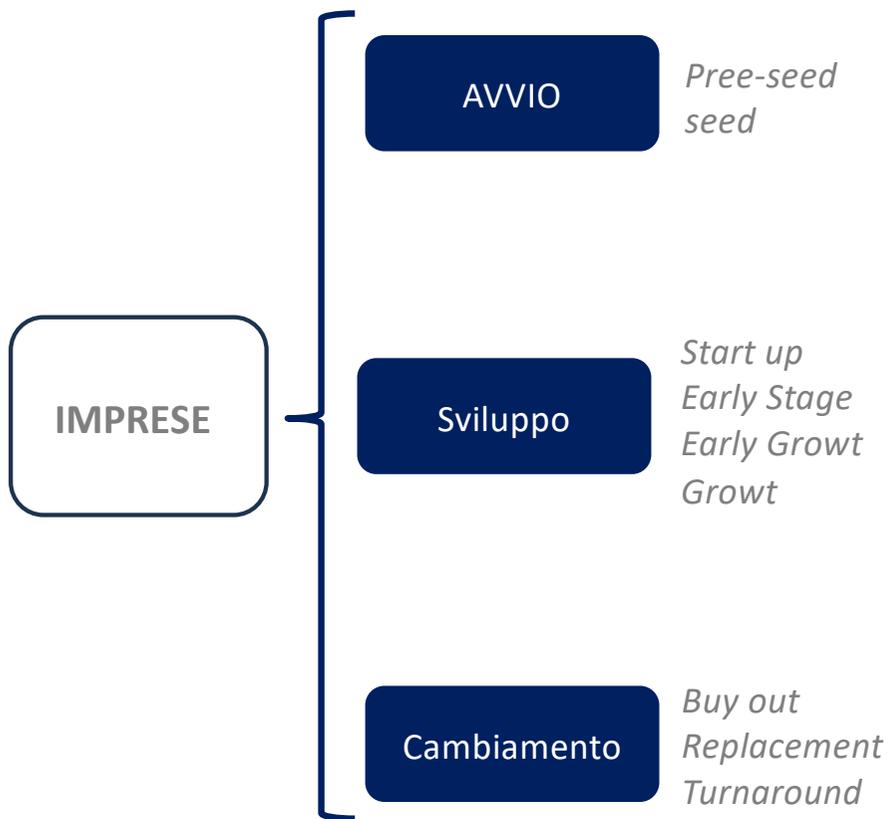
- **Finanziamento per l'avvio di una impresa**
- **Finanziamento per lo sviluppo**
- **Finanziamento del cambiamento/trasmissione dell'impresa**

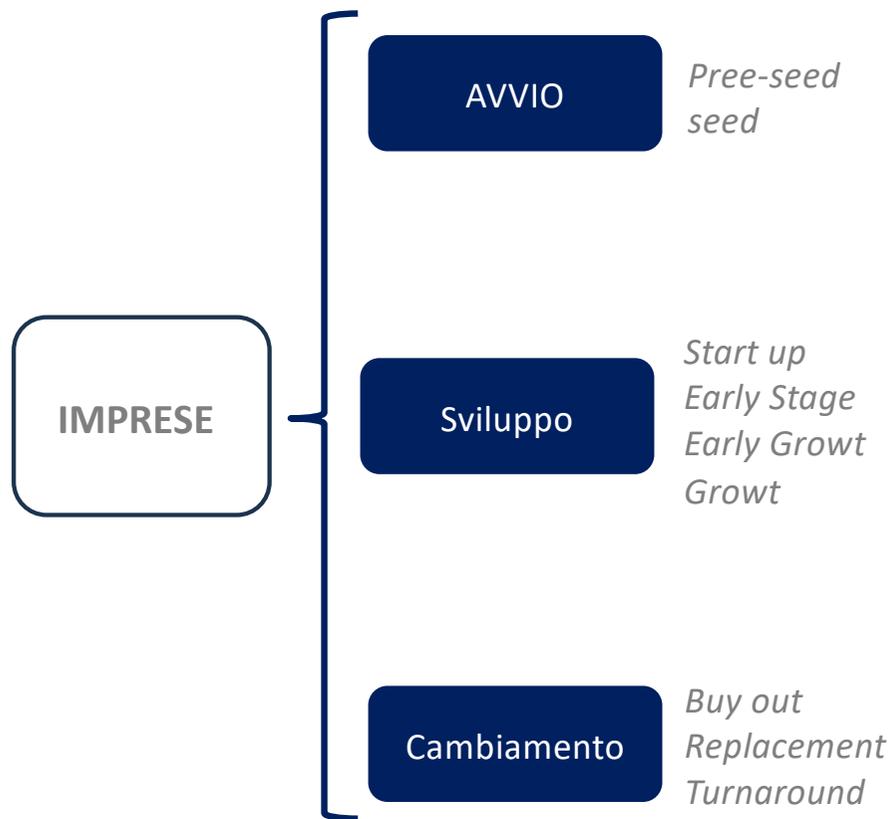


tre diversi stati di un'azienda e tre diversi interessi di un investitore

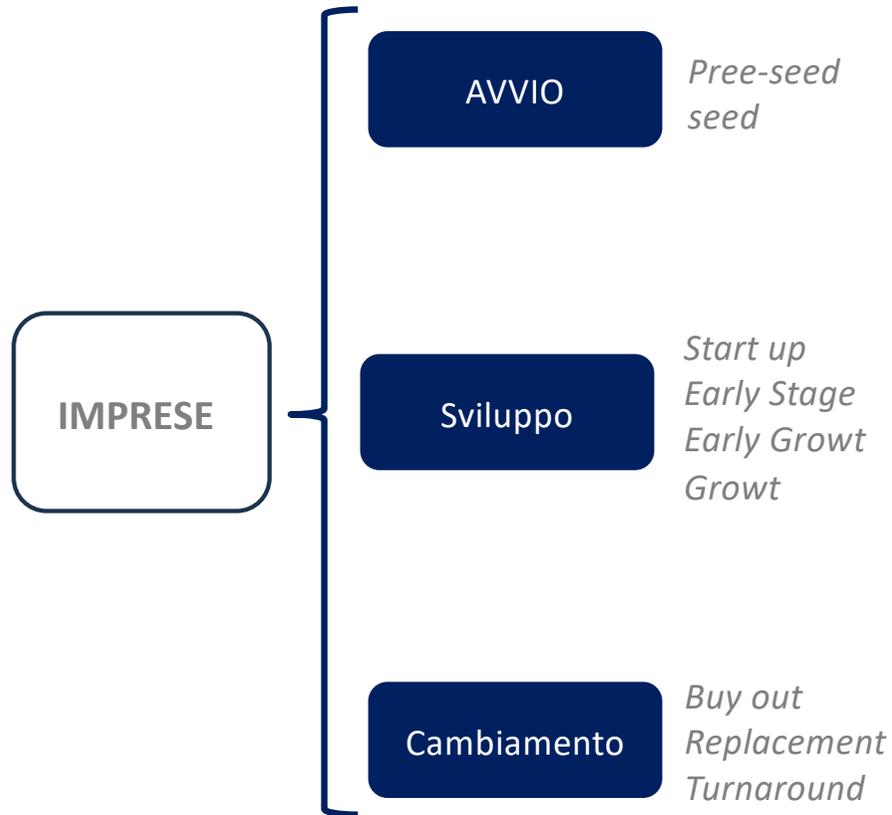






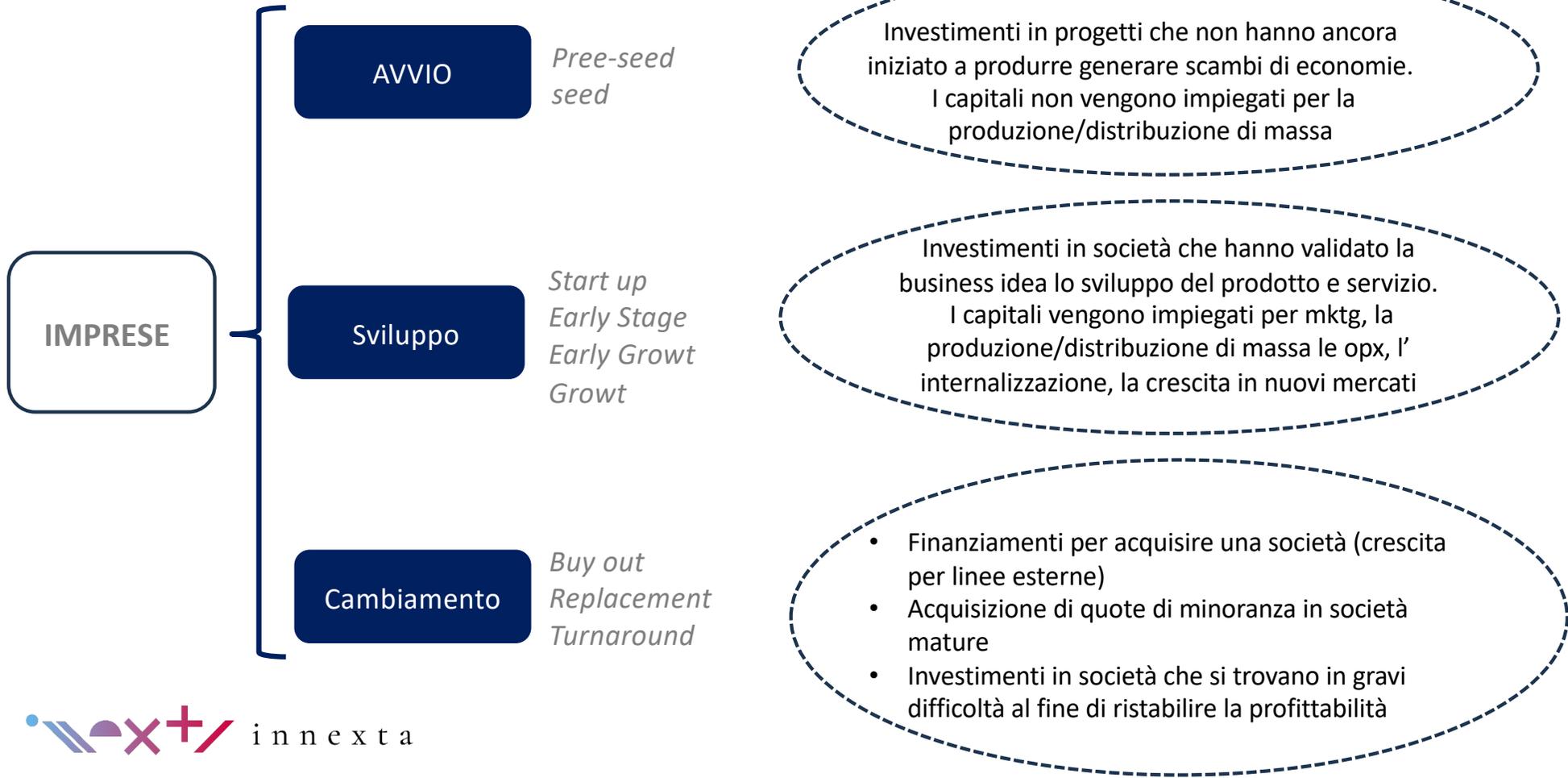


Investimenti in progetti che non hanno ancora iniziato a produrre e generare scambi di economie. I capitali non vengono impiegati per la produzione/distribuzione di massa



Investimenti in progetti che non hanno ancora iniziato a produrre generare scambi di economie. I capitali non vengono impiegati per la produzione/distribuzione di massa

Investimenti in società che hanno validato la business idea lo sviluppo del prodotto e servizio. I capitali vengono impiegati per mktg, la produzione/distribuzione di massa le opx, l' internalizzazione, la crescita in nuovi mercati





## FASI DI UNA START UP E FINANZIAMENTI



## Principali Venture Capital (Italia/global)



## Le metriche in gioco

- Circa il 90% delle start-up fallisce. Per quelle che hanno successo, in genere ci vogliono da tre anni a cinque anni per diventare redditizi, (% che varia a seconda del settore ed esperienza dei founders)

## Le metriche in gioco

- Circa il 90% delle start-up fallisce. Per quelle che hanno successo, in genere ci vogliono da tre anni a cinque anni per diventare redditizi, (% che varia a seconda del settore ed esperienza dei founders)
- Si dà per scontato che, su 10 investimenti fatti, alcuni falliranno completamente, altri non andranno a generare risultati significativi, e solo da 1-2 venture riusciremo a moltiplicare il valore così da remunerare tutti gli sforzi complessivi.

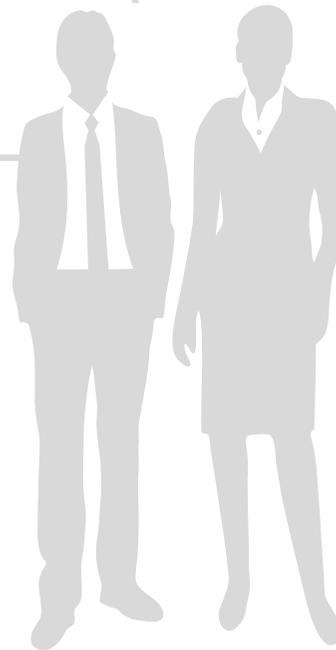
## Le metriche in gioco

- Circa il 90% delle start-up fallisce. Per quelle che hanno successo, in genere ci vogliono da tre anni a cinque anni per diventare redditizi, (% che varia a seconda del settore ed esperienza dei founders)
- Si dà per scontato che, su 10 investimenti fatti, alcuni falliranno completamente, altri non andranno a generare risultati significativi, e solo da 1-2 venture riusciremo a moltiplicare il valore così da remunerare tutti gli sforzi complessivi.
- Un fondo di PM su 100 progetti di investimenti valutati, ne seleziona 10 e investe in uno solo (regola 100/10/1)

# CHI È UN BUSINESS ANGEL

## Uomo o Donna

- Età media 50 anni
- Laureato/a
- In attività o in pensione
- Imprenditore/professionista/  
manager
- Curioso, appassionato
- 1.200 in Italia il 14% donne
- Il 72% sono nel Nord Italia

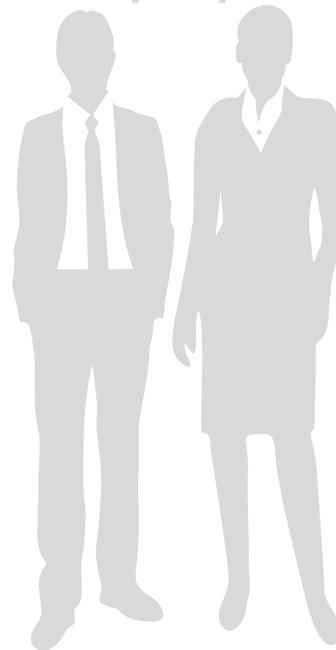


# CHI È UN BUSINESS ANGEL

Uomo o Donna

**Investitore  
informale seriale**

- Dispone di un capitale proprio
- investe nell'economia reale come capitale di rischio in una impresa diventandone socio.
- 2, 3 investimenti/anno



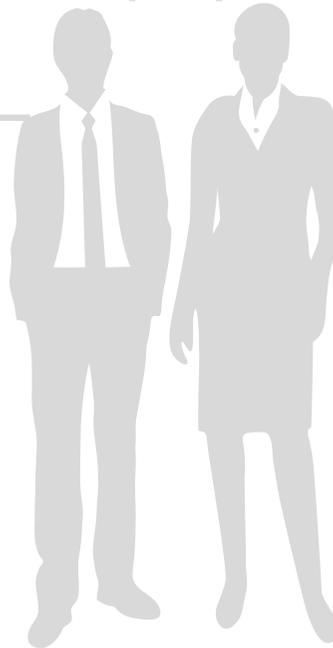
# CHI È UN BUSINESS ANGEL

Uomo o Donna

Investitore  
informale seriale

**Investe in Start up e PMI**

- Privilegia start up e PMI innovative
- Gode di benefici fiscali
- 1,63 miliardi nel 2022 (+77%)
- 57% early stage, 41% fase di seed



# CHI È UN BUSINESS ANGEL

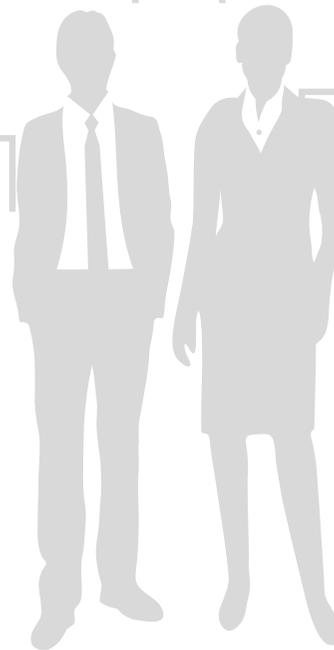
Uomo o Donna

Investitore informale seriale

Investe in Start up e PMI

Come investe

- Singolarmente (18%) o in sindacato (72%)
- In progetti proposti a un BAN
- Crowdfunding
- Attraverso Incubatori/acceleratori
- Network personale



## Business Angels & Venture Capital

*Entrambi investono con capitale di rischio in imprese non quotate  
allo scopo di favorirne lo sviluppo*

### Business angels

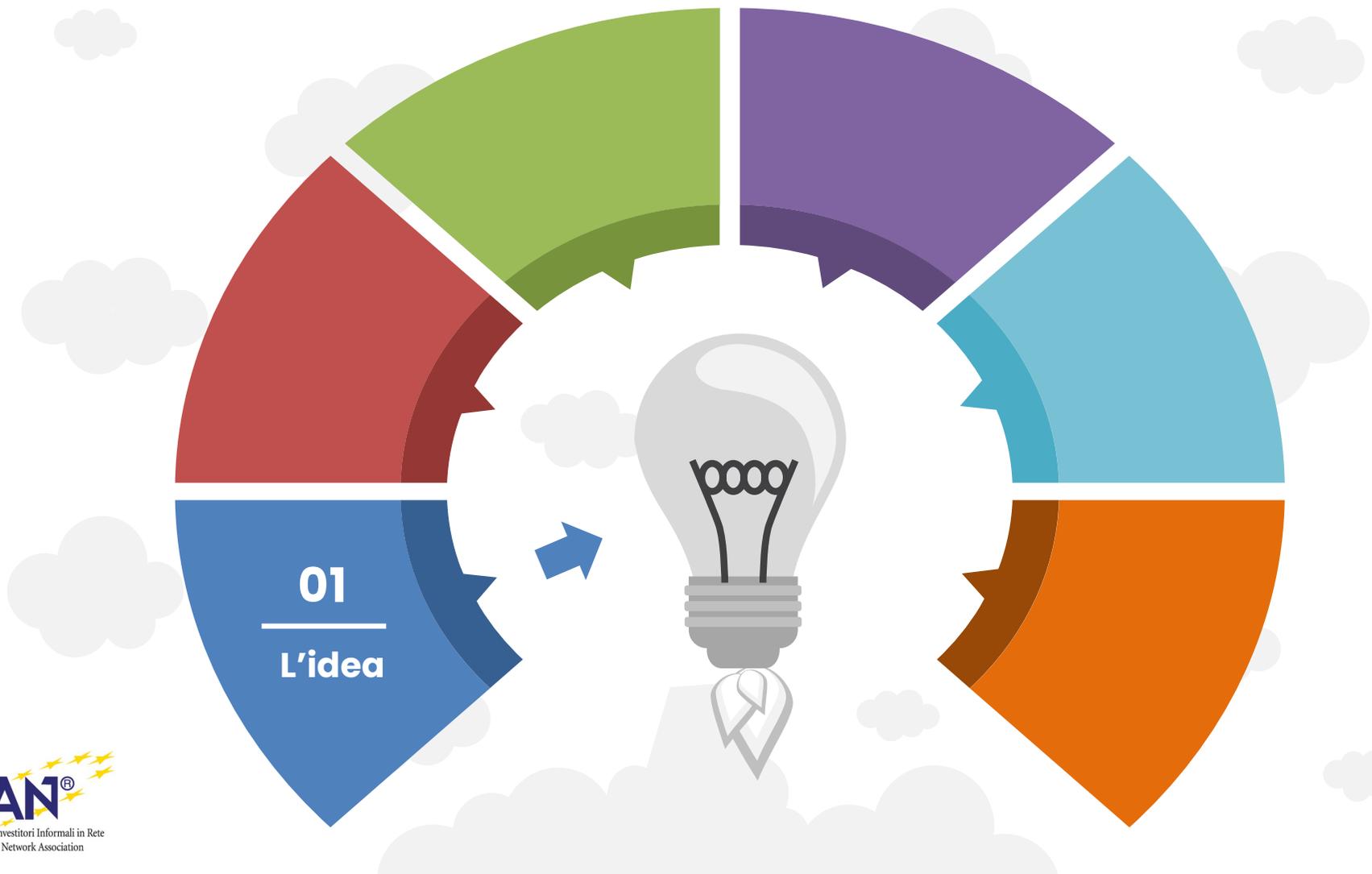
- Investitori informali seriali
- Persone fisiche (uomini e donne)
- ha a sua disposizione un patrimonio tra i **500mila e 2 milioni di euro**, di cui circa il 12% dedicato ad operazioni di angel investing
- investono perlopiù in settori e mercati di cui conoscono caratteristiche e opportunità
- Apportano competenze proprie, il loro network, fungono da **mentor e coaching**.
- un portfolio di circa 9 aziende. Prediligono investire in aree vicine alla regione di residenza
- Sono spinti ad investire per una ragione «psicologica»
- Sono aggregati in BAN (Business Angels Network)
- Co-investono anche in operazioni in sindacato con VC.
- Aquisiscono una partecipazione di minoranza.

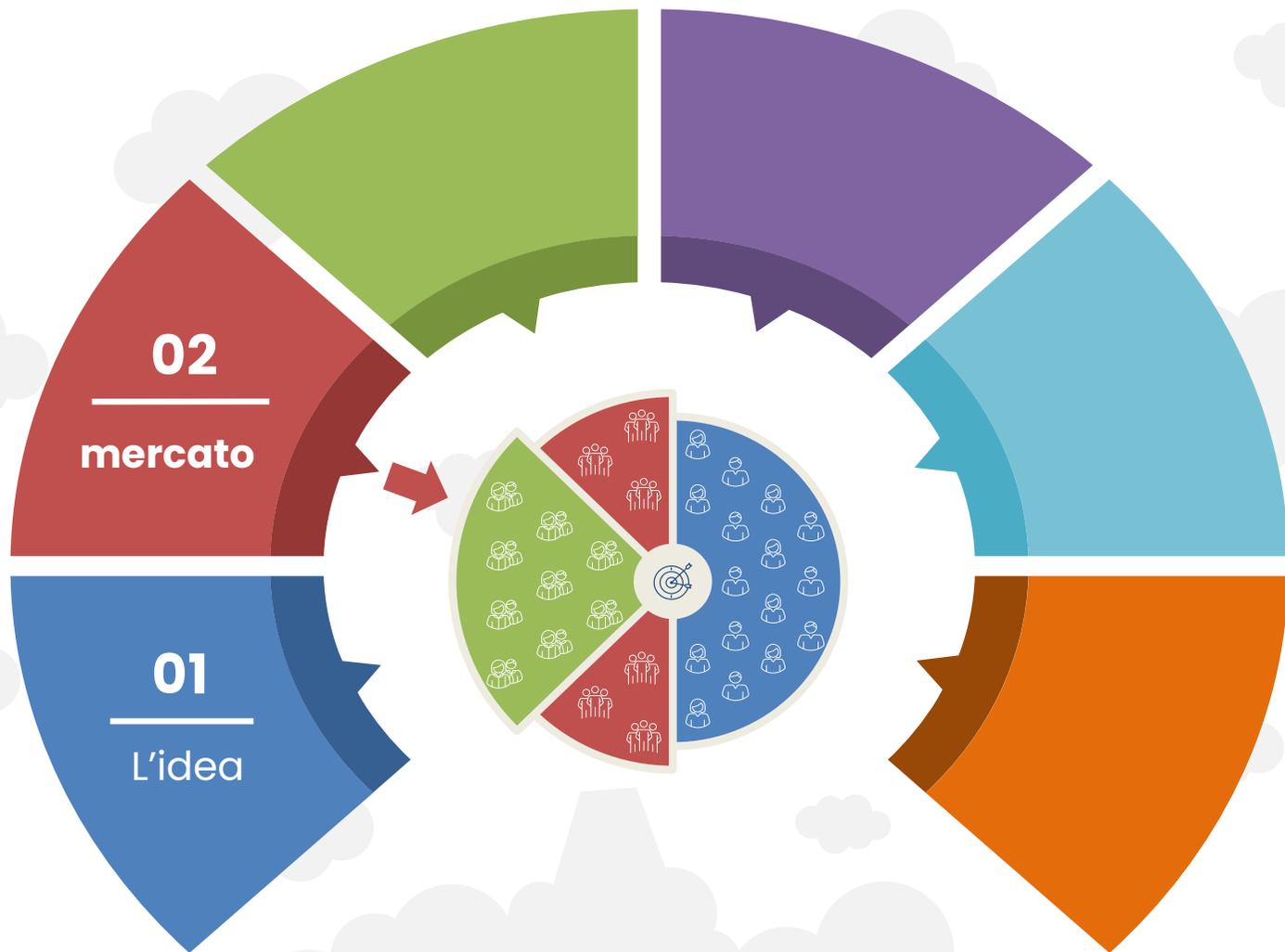
### Venture Capital

- Investitori istituzionali regolamentati
- Raccolgono i loro capitali, da **fondi istituzionali, fondazioni bancarie, gli enti previdenziali, enti pubblici territoriali, le assicurazioni e le banche**.
- investono nella fase early
- trascurano le start up di piccole dimensioni in quanto l'intervento finanziario è troppo modesto per giustificarne i relativi costi
- spaziano in molti settori dando la massima importanza ai possibili ritorni sugli investimenti;
- operano con investimenti superiori ai **500.000€**;
- Svolgono una due diligence accurata e approfondita
- Acquistano quote della società e, secondo i casi, aiutano gli imprenditori anche a livello operativo.

Business Angels & Venture Capital

# COSA CERCANO GLI INVESTITORI IN UN PROGETTO













**l'ultima riflessione per chi si accinge a sviluppare il proprio progetto e presentarlo a un potenziale investitore**

*(...oltre a disporre di un solido progetto e di un Business plan)*

# 5 suggerimenti pratici da farne tesoro

Suggerimento 1: spontaneità, freschezza, entusiasmo nell'esposizione.

## 5 suggerimenti pratici da farne tesoro

Suggerimento 1: spontaneità, freschezza, entusiasmo nell'esposizione.

Suggerimento 2: non siate accentratori, coinvolgete e promuovete anche il vostro team

## 5 suggerimenti pratici da farne tesoro

Suggerimento 1: spontaneità, freschezza, entusiasmo nell'esposizione.

Suggerimento 2: non siate accentratori, coinvolgete e promuovete anche il vostro team

Suggerimento 3: accettate osservazioni, critiche e suggerimenti

## 5 suggerimenti pratici da farne tesoro

Suggerimento 1: spontaneità, freschezza, entusiasmo nell'esposizione.

Suggerimento 2: non siate accentratori, coinvolgete e promuovete anche il vostro team

Suggerimento 3: accettate osservazioni, critiche e suggerimenti

Suggerimento 4: non siate prolissi nell'esposizione. Privilegiate concretezza e chiarezza senza abusare di termini tecnici, stereotipi e inglesismi.

## 5 suggerimenti pratici da farne tesoro

Suggerimento 1: spontaneità, freschezza, entusiasmo nell'esposizione.

Suggerimento 2: non siate accentratori, coinvolgete e promuovete anche il vostro team

Suggerimento 3: accettate osservazioni, critiche e suggerimenti

Suggerimento 4: non siate prolissi nell'esposizione. Privilegiate concretezza e chiarezza senza abusare di termini tecnici, stereotipi e inglesismi.

Suggerimento 5: Non scoraggiatevi MAI a insuccessi...»nulla di fatto» e a «grazie e arrivederci».

## 5 suggerimenti pratici da farne tesoro

Suggerimento 1: spontaneità, freschezza, entusiasmo nell'esposizione.

Suggerimento 2: non siate accentratori, coinvolgete e promuovete anche il vostro team

Suggerimento 3: accettate osservazioni, critiche e suggerimenti

Suggerimento 4: non siate prolissi nell'esposizione. Privilegiate concretezza e chiarezza senza abusare di termini tecnici, stereotipi e inglesismi.

Suggerimento 5: Non scoraggiatevi MAI a insuccessi...»nulla di fatto» e a «grazie e arrivederci».

## Chi non ha mai gettato la spugna (\*)

Start up	Numero di pitch presentati agli investitori
Skype	40
Cisco	76
Pandora	300
Google	350

(\*) da *Exponential Organization* di Salim Ismail pag. 198



# BUON LAVORO !

email: [fabio.fanecco@iban.it](mailto:fabio.fanecco@iban.it)  
[f.fanecco@linnetconsultant.com](mailto:f.fanecco@linnetconsultant.com)