



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*

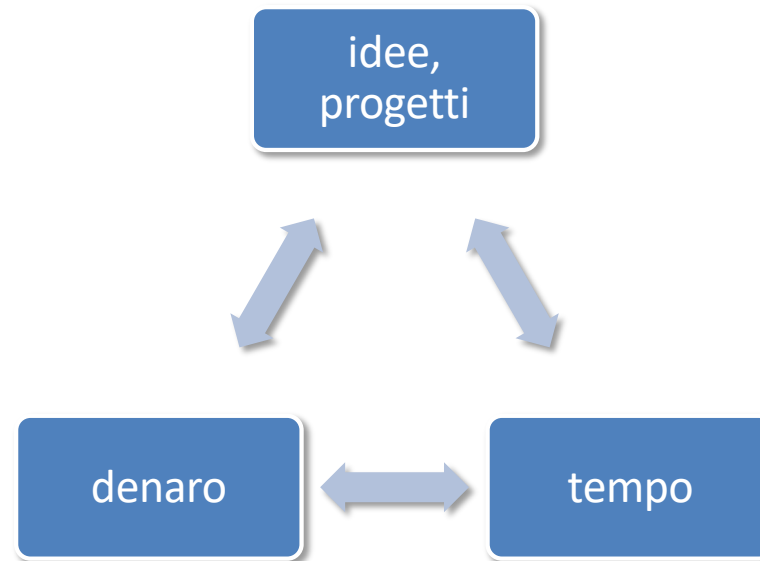
Prima

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*



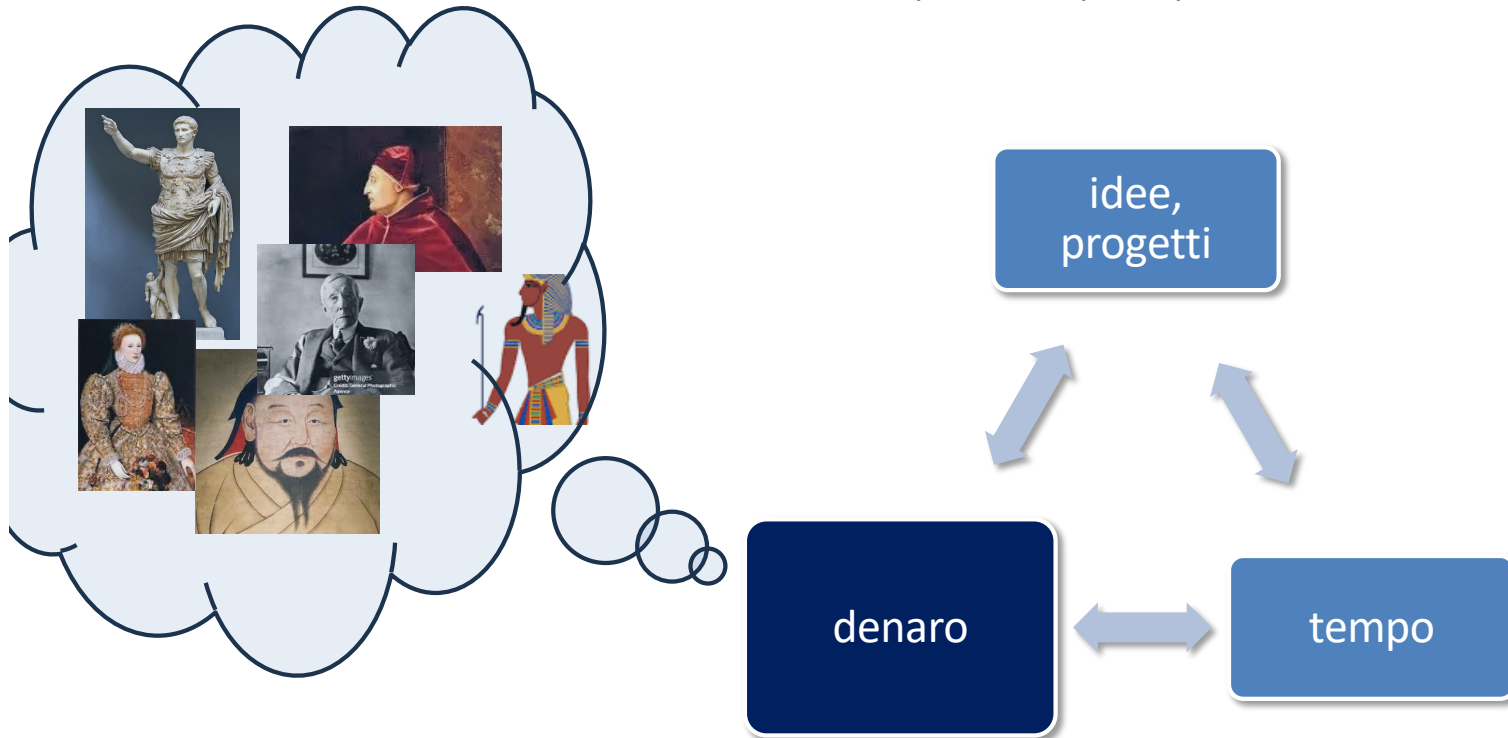
visioni, sogni, esperimenti, genio

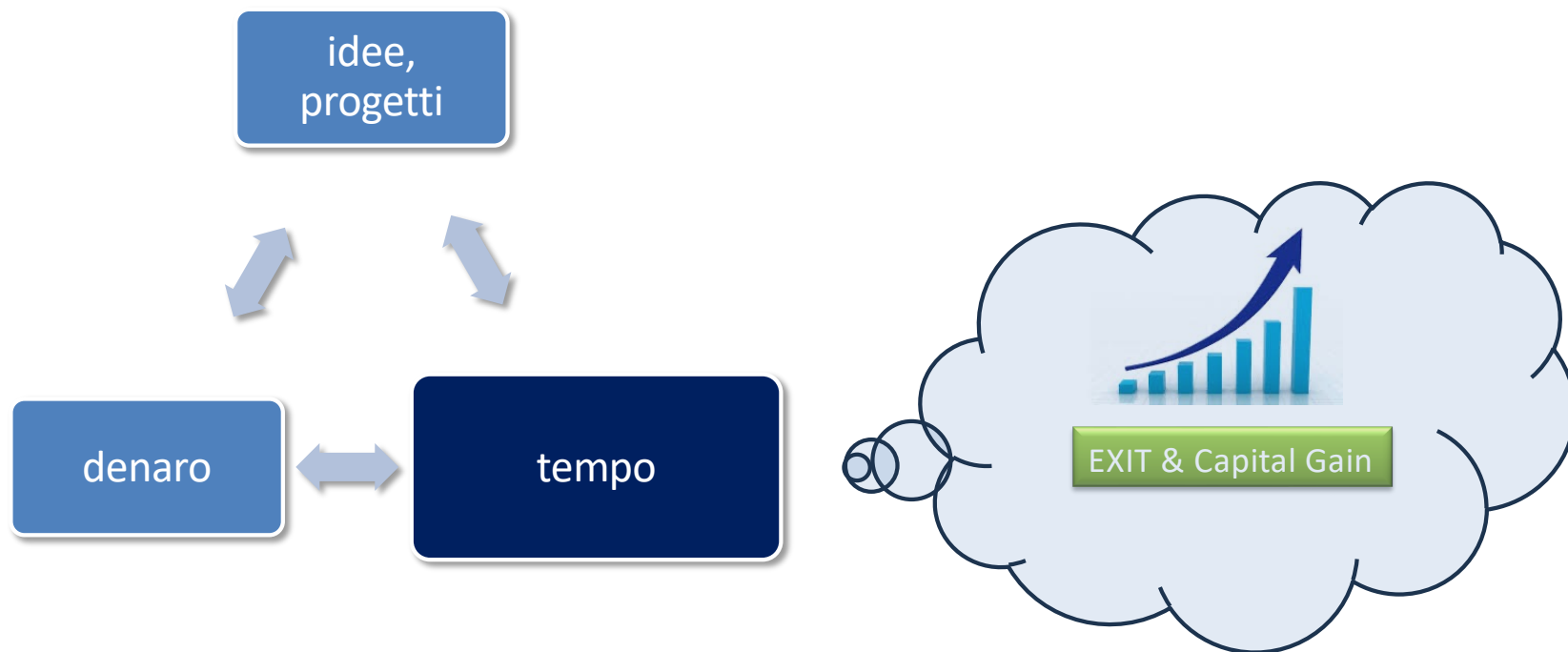
idee,
progetti



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**ntestimento)
- 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

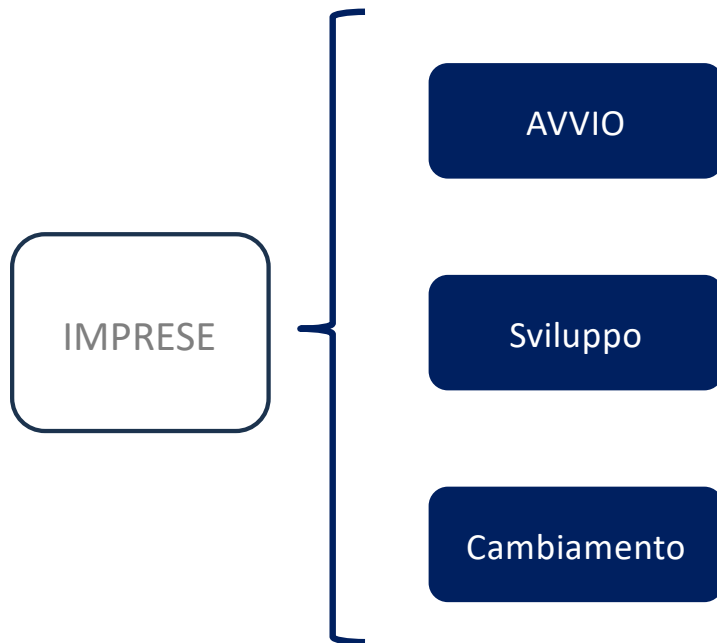
VC è una parte del PE. Il PE è un soggetto che investe in piccole, medie e grandi aziende con l'obiettivo di renderle più grandi, forti e redditizie. Il VC si concentra sulle start up.

Una sola associazione

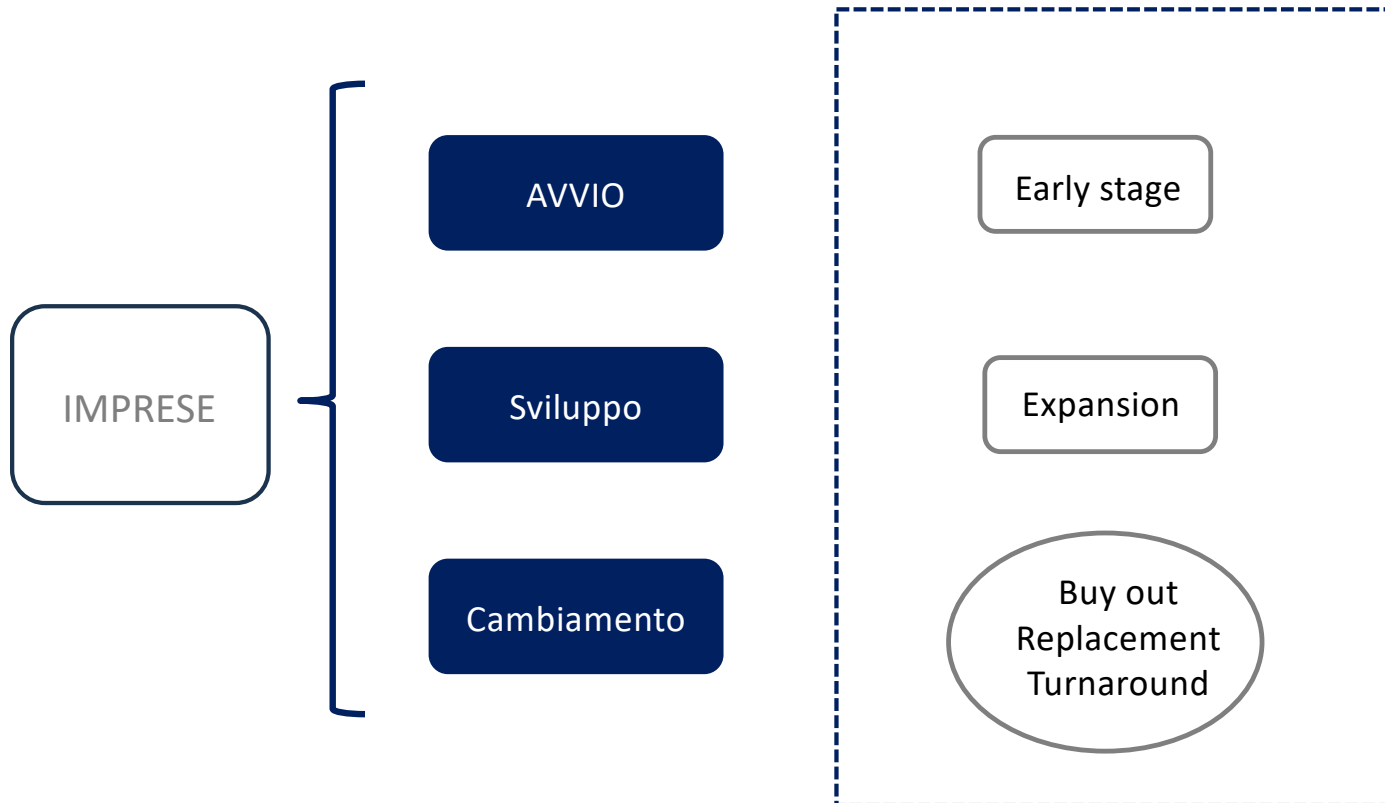
EVCA (European Venture Capital Association)

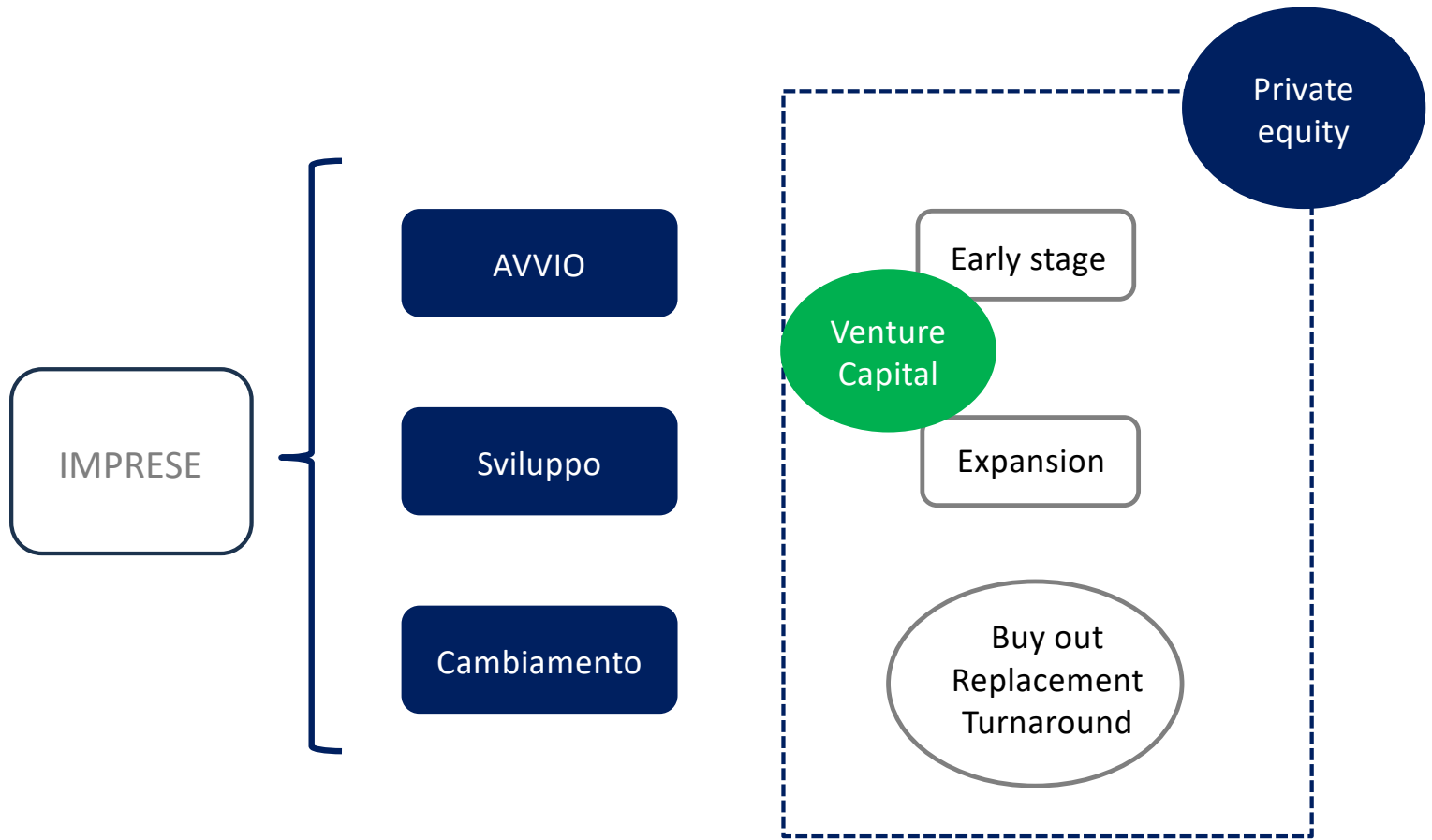
Gli investitori istituzionali nel capitale di rischio possono essere raggruppati, classificati, compresi e caratterizzati sulla base di tre tipologie di finanziamento

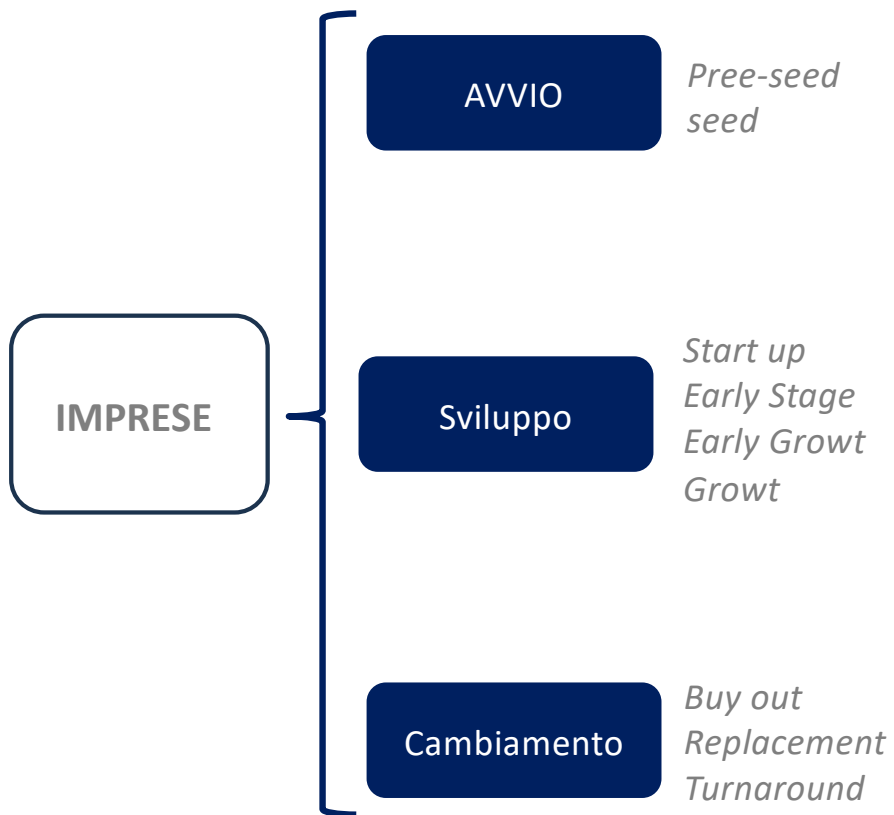
- **Finanziamento per l'avvio di una impresa**
- **Finanziamento per lo sviluppo**
- **Finanziamento del cambiamento/trasmissione dell'impresa**

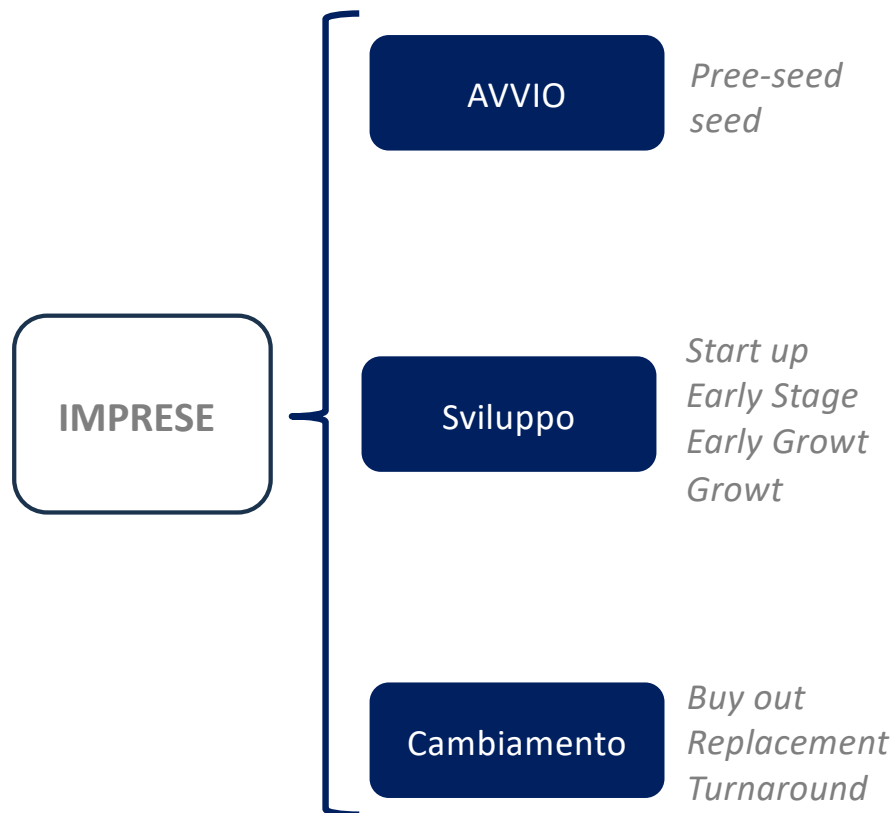


tre diversi stati di un'azienda e tre diversi interessi di un investitore

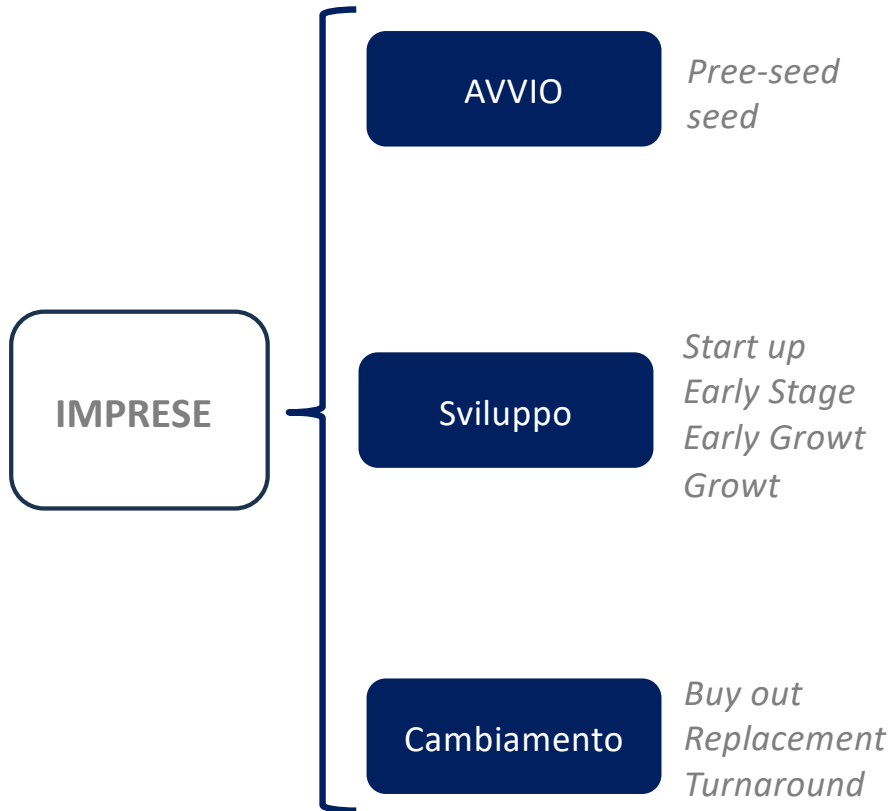






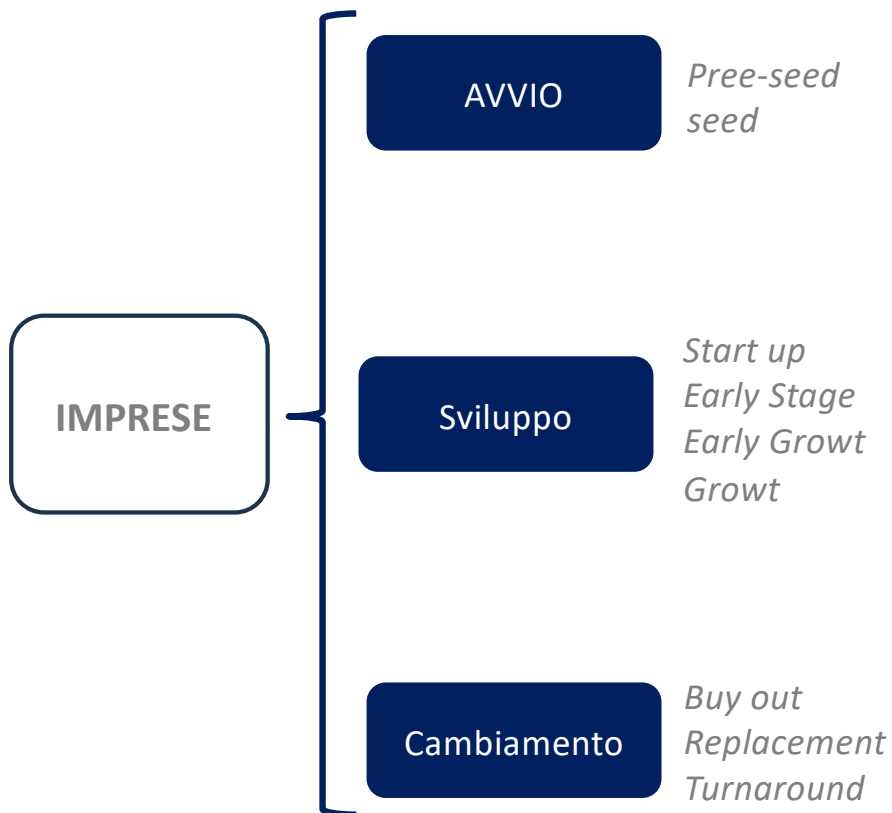


Investimenti in progetti che non hanno ancora iniziato a produrre e generare scambi di economie. I capitali non vengono impiegati per la produzione/distribuzione di massa



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



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

- Finanziamenti per acquisire una società (crescita per linee esterne)
- Acquisizione di quote di minoranza in società mature
- Investimenti in società che si trovano in gravi difficoltà al fine di ristabilire la profittabilità



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

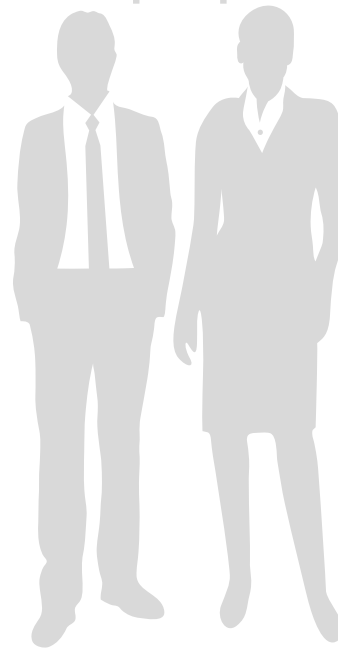


CHI È UN BUSINESS ANGEL

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



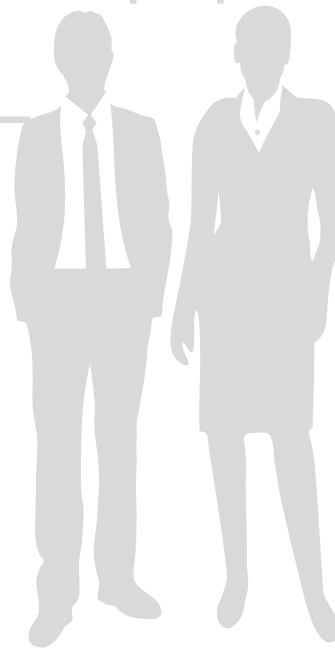
CHI È UN BUSINESS ANGEL

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

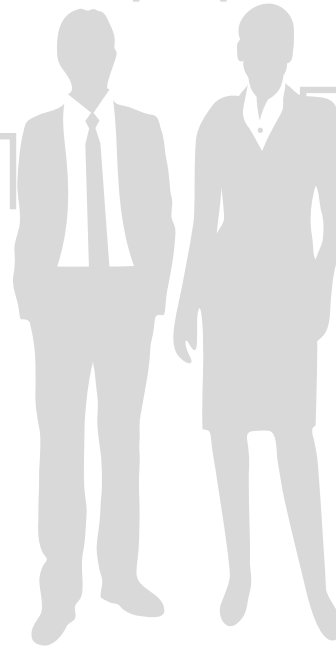
Uomo o Donna

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

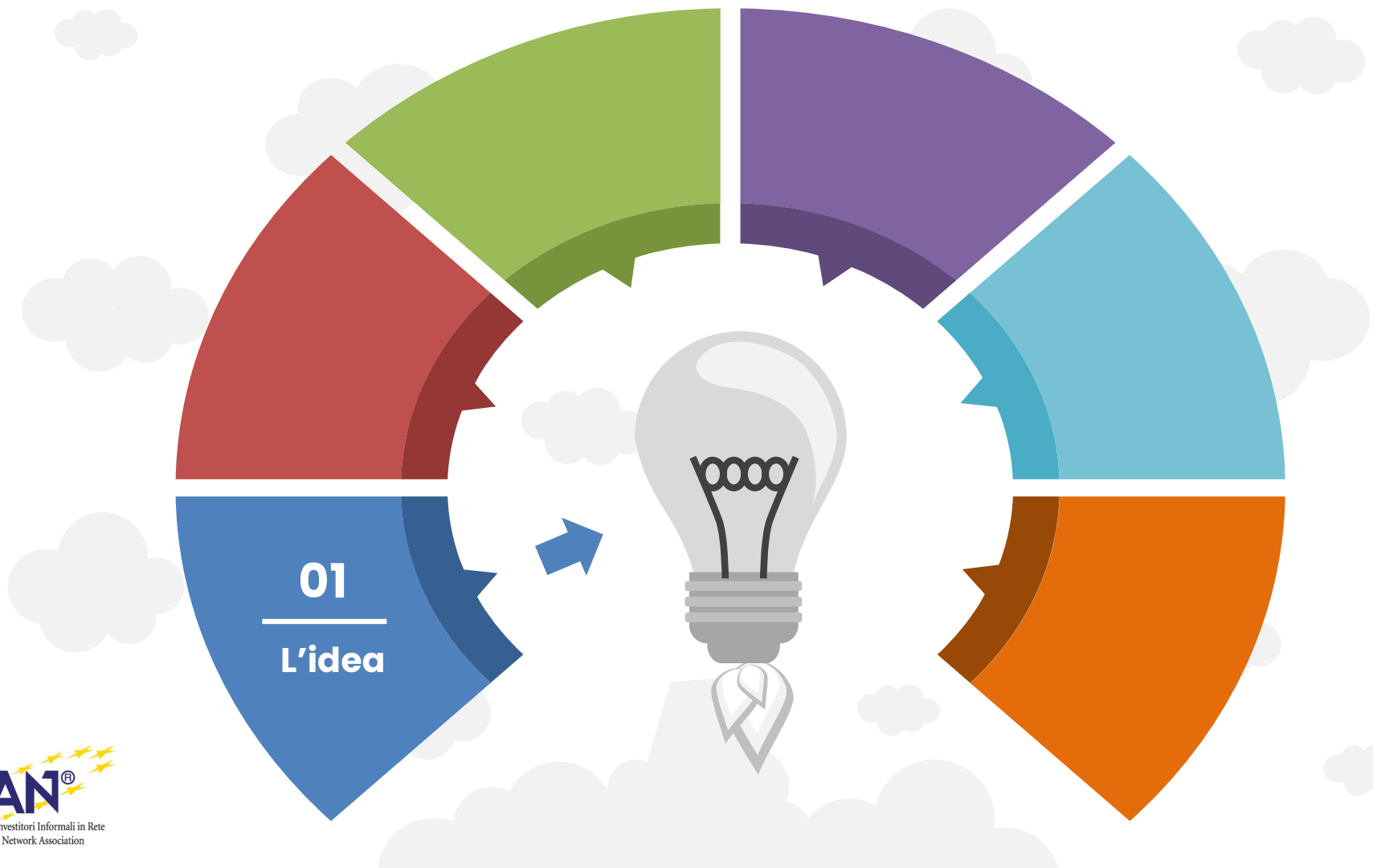
- Investitori informali seriali
- Persone fisiche (uomini e donne)
- ha a sua disposizione un patrimonio tra i **500mila e 2 milioni di euro**, di cui circa il 12% dedicato ad operazioni di angel investing
- investono perlopiù in settori e mercati di cui conoscono caratteristiche e opportunità
- Apportano 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
f.fanecco@linnetconsultant.com