

RICUBO

Ricercando l'innovazione, gli investitori e le
nuove imprese
(Bologna 16 nov. 2006)

“Logiche di valutazione di un Business Angel”

Tomaso MARZOTTO CAOTORTA – Seg. Gen. IBAN

INDICE

- ◆ DEFINIZIONE E CONTESTO DI RIFERIMENTO
- ◆ LE LOGICHE DI VALUTAZIONE
- ◆ I NUMERI DI IBAN

“LA FIGURA DEL B.A.”

una figura che è:

- manager

- finanziatore

- imprenditore

LA FIGURA DEL B.A.

DEFINIZIONE

- ◆ *I BA O INVESTITORI INFORMALI DI CAPITALE DI RISCHIO, SONO PERSONE FISICHE CHE INTERVENGONO A LIVELLO PRIVATO*
- ◆ *OLTRE AD APPORTARE CAPITALE OFFRONO ANCHE LA LORO ESPERIENZA GESTIONALE PER LO SVILUPPO DI PROGETTI D'IMPRESA, PER LO PIU' IN FASE DI START-UP*

LA FIGURA DEL B.A.

- ◆ **BA in USA:** > 55 anni, grandi mezzi e buona esperienza aziendale; grande rete di relazioni; conoscenza settore; disponibilità tempo.
- ◆ **BA in Italia:** > 38 anni, buona cultura economico/aziendale, voglia di intraprendere, apporta innovazione.

LA FIGURA DEL B.A.

PERCHE' UTILIZZARE UN BA ?

- ◆ Perché non ti costa niente
- ◆ Perché ti porta dei soldi
- ◆ Perché ti porta delle competenze e delle conoscenze
- ◆ Perché farà di tutto perché il business vada bene, per potere recuperare i suoi soldi

Dieci vantaggi dell'investimento di un BA. (indagine U.S.A.)

1. Preferiscono investimenti più ridotti rispetto ai V.C.,
2. Investono nelle start-up senza chiedere redditi certi
3. Investono in tutti i settori d'attività in crescita
4. Hanno più flessibilità decisionale, rispetto ai fondi di capitale di rischio
5. La raccolta dei fondi non comporta costi

Continua....

6. Sono investitori a "valore aggiunto" perché apportano la loro esperienza oltre al finanziamento
7. Sono geograficamente più distribuiti rispetto ai V.C.
8. Il prestigio personale ha un effetto leva sulle altre fonti di finanziamento
9. Possono offrire garanzia per un prestito, nel caso non versino equity
10. Non sono contrari a finanziare le tecnologie più diverse.

❖ Business angels – characteristics, investment criteria and expectations⁶

Type	Characteristics	Wealth and level of investment	Investment objectives	Main criterion for investment	Investment location	Other factors
Entrepreneur Angel	The most active and experienced angel	Worth over €1.6m, with annual income €167K. Invest over €837K.	Financial gain, but also fun and satisfaction	Personality of company founder	Not important	More open than other angels to investing outside of its own field of experience
Corporate Angel	Companies (or directors) making angel-type investments	Almost 40% of survey group had invested over €837K in new ventures	Financial gain, but this is often less than earned by individual angels	Personality of founder or manager	Prefer to invest close to location	Own experience in sector is important
Income seeking angel	Active individual investors, but with lower level than other types	30% of group worth less than €167K. Invest €40-84K	Create a job for self and financial return	Personality of founder or manager	Not important	
Wealth maximising	Private individuals with several investments in new ventures	80% of group worth over €837k. Invest €40-167K	Financial gain and job for self	Personality of founder or manager	Not important	Opportunities for co-investment; access to knowledge of other investors
Latent	Inactive for the past three years, but having made at least one investment before that	50% of group have over €167 available for investment; some much more	High financial return and job for self	Personality of founder or manager	Strong preference for venture close to angel	Clearly available exit routes
Virgin	Not yet made an investment in an unquoted venture	Less funds than all other angel types, but this not felt to be a restriction	Higher return than from stock market; also job or income for self	Personality of founder or manager	Prefer to invest close to location of angel	25% say own experience in sector is important

⁶ CORDIS Innovation papers NO 12 "Informal investors and high-tech entrepreneurship", p. 48.

Logiche di valutazione di un BA

(estratto da interviste con BA francesi)

Il rapporto tra BA e Proponente di progetto ha due elementi fondamentali:

- ◆ L'aspetto umano
- ◆ L'aspetto economico/finanziario

Logiche di valutazione di un BA

L'aspetto umano del proponente

- ◆ Capacità di ascolto
- ◆ Flessibilità
- ◆ Disponibilità a modificare le proprie strategie
- ◆ Sapere apprezzare ed accogliere le competenze del BA in termini di gestione, di mercato e di relazioni
- ◆ Trasparenza del rapporto

Logiche di valutazione di un BA

L'aspetto economico/finanziario

L'analisi del progetto è fatta secondo i sistemi classici:

- ◆ Consistenza effettiva del mercato
- ◆ Vantaggio competitivo reale
- ◆ Piano realistico di sviluppo
- ◆ Tecnologia disponibile
- ◆ Finanza richiesta è sufficiente per raggiungere obiettivi attesi

Logiche di valutazione di un BA

IL BA INVESTE IN QUALCOSA :

- ◆ Che capisce
- ◆ Che cresce fortemente
- ◆ In cui esiste un buon gruppo di persone
- ◆ In cui non c'è un cliente dominante
- ◆ In cui possa avere fiducia che durerà per il tempo prefissato

Logiche di valutazione di un BA

IL BA INVESTE IN QUALCOSA :

- ◆ CHE E' NELLA PROPRIA ZONA DI RESIDENZA
- ◆ CHE RAPPRESENTA TRA IL 20 ED IL 30% DELLA PROPRIA CAPACITA' FINANZIARIA (mediamente investe tra 50 e 150.000 €)
- ◆ CHE LO POSSA FARE LAVORARE DIVERTENDOSI

Logiche di valutazione di un BA

- ◆ CONOSCE BENE IL VOSTRO MERCATO
- ◆ NE CONOSCE I PROBLEMI E VI AIUTA A RISOLVERLI
- ◆ NON VUOLE APPROPRIARSI DELLA VOSTRA AZIENDA
- ◆ HA BUONI CONTATTI CON LE BANCHE E CON I PARTNERS
- ◆ E' QUELLO CHE CI VUOLE PER LA FASE INIZIALE
- ◆ PUO' FORNIRE QUELLO CHE NESSUN ALTRO PUO' FORNIRE: *L'IMPEGNO PERSONALE*

Logiche di valutazione di un BA

FATTORI LIMITANTI IL SUCCESSO DI UN PROGETTO:

- ◆ Progetto non originale
- ◆ Dati irrealistici
- ◆ Informazioni insufficienti
- ◆ Crescita limitata del business
- ◆ Concetto poco sviluppato
- ◆ Squadra non credibile
- ◆ Rigidità nella definizione della struttura azionaria

ANGEL STRATEGY

High-growth start-ups: *new businesses that are likely to see sales grow to around € 1M and employment to between 10 and 20 people in early years and export oriented.*

Key selection criteria of risk capital investors (generally):

- New products or technological improved products in an existing market
- A product or service that can be taken to market without further development (i.e. past the initial concept stage)
- Creation of new markets
- Company's growth should be expected to be higher than market growth
- Increase of market share against competitors
- Superiority regarding competitors

I NUMERI



- ◆ ***Progetti acquisiti: oltre 3.500***
- ◆ ***Progetti selezionati: oltre 1.500***
- ◆ ***Progetti andati a buon fine: ca. 80***
- ◆ ***Importi investiti nel 2005: ca. 8,5 M/€***
- ◆ ***Business Angels coinvolti: oltre 200***
(di cui circa 1/3 veramente operativi)

www.iban.it