

Alla ricerca degli angeli ...

La BAN Bologna

**24 novembre 2005
Giovanna Trombetti**



BAN

B O L O G N A

La storia

**Nel maggio 2001 è stata costituita la
BAN BOLOGNA**

**una rete fra investitori informali e
imprese improntata sul rapporto
fiduciario, affiliata ad IBAN, con sede a
Bologna.**



IBAN è l'Associazione Italiana Investitori Informali in Rete ed è associata ad **EBAN**, Associazione Europea Investitori Informali in Rete.

Entrambe si sono costituite nel 1999.

www.iban.it

www.eban.org



Da chi è costituita la BAN Bologna?

**PROVINCIA DI BOLOGNA - Assessorato Attività
Produttive**

**A.P.I. - Associazione Piccole e Medie Industrie
della provincia di Bologna**

**ASCOM - Associazione dei Commercianti
degli Operatori Turistici e dei Servizi
della provincia di Bologna**

ASTER – Scienza Tecnologia Impresa

C.N.A. - Confederazione Nazionale Artigianato

CONFARTIGIANATO Bologna

LEGACOOP Bologna



Perché nasce la BAN Bologna

La rete dei business angels intende garantire la concretizzazione di nuove idee imprenditoriali e lo sviluppo di start-up e early stage attraverso la valorizzazione di strumenti di finanza innovativa e l'attività di mentoring.



Il successo di una PMI dipende infatti:

- da un buon progetto imprenditoriale;
- dai mezzi finanziari disponibili;
- dalla capacità dell'imprenditore..



Le nuove imprese incontrano spesso difficoltà ad ottenere dei capitali finanziari, in particolare nelle fasi di:

- **seed capital (fase iniziale)**
- **start-up capital (fase di avvio)**
- **early stage capital (fase di primo sviluppo)**



A causa di:

- **garanzie richieste dalle banche**
- **limitata competizione tra le banche**
- **elevate commissioni bancarie**
- **alti tassi di interessi passivi praticati**



La rete dei business angels si rivolge a:

**portatori di idee imprenditoriali
neo imprenditori**

- che non possiedono sufficiente liquidità o accesso a fonti di finanziamento;
- che hanno limitate garanzie reali da fornire alle banche;
- che possiedono scarse conoscenze manageriali;
- che necessitano di un'attività di mentoring.



La rete dei business angels si rivolge a:

business angels

o anche detti

“investitori privati informali”

L'esperienza anglosassone insegna che i Business Angels rivestono un ruolo importante in materia finanziaria e gestionale e che possono stimolare fortemente lo sviluppo delle PMI



Chi sono i Business Angels?

possono essere individuate tre categorie di soggetti che possiedono le caratteristiche per essere potenziali business angels:

- Manager
- Imprenditori
- Consulenti



In attività

In pensione



Cosa possiedono?

- Una discreta propensione al rischio
- La disponibilità di tempo
- Capacità di investimento
- Buone conoscenze tecnico-operative del settore in cui investono
- Una solida capacità gestionale
- Una buona rete di conoscenze
- Il desiderio di investire nelle start-up e early-stage



Obiettivi per il business angel

- Possibilità di rendimenti più alti
- Reinserimento nel mondo imprenditoriale di risorse esperte
- Mentoring



Come opera la BAN Bologna

La rete dei Business Angels favorisce l'incontro tra:

Imprenditori

**che necessitano
di capitale di
finanziamento e
di competenze
manageriali**



Business Angels

**che offrono i
capitali ed il
proprio supporto
manageriale**



Cosa fa la BAN Bologna?

- Assiste allo sviluppo del progetto imprenditoriale;
- funge da intermediario finanziario, favorendo l'incontro tra la domanda e l'offerta di capitale di rischio;
- accompagna l'imprenditore nelle sue decisioni.



Come:

- selezionando i progetti imprenditoriali;
- identificando i business angels ;
- mettendo in contatto i business angels e gli imprenditori.



**Come avviene l'incontro tra
domanda ed offerta**

**La BAN Bologna avvia un
processo di matching,
diviso in quattro fasi**



Prima fase:

- **Contatto della BAN BOLOGNA con il proponente.**
- **Contatto della BAN BOLOGNA con il business angel.**



Seconda fase:

- **Identificazione delle priorità d'investimento dei business angels contattati.**
- **Confronto della domanda e dell'offerta.**
- **Pre-screening delle proposte imprenditoriali.**



Terza fase

Selezione dei progetti imprenditoriali.

**Il comitato di valutazione individua
le idee che saranno presentate nel
“forum d’investimenti”**



Quarta fase

- **Organizzazione del forum d'investimenti**
- **Contatto tra i proponenti le idee imprenditoriali ed i business angels**



Formalizzazione del rapporto imprenditore/business angel

Attraverso la redazione e la stipulazione del contratto, che fisserà anche le modalità ed i tempi di uscita del business angel dall'operazione.



Gli ostacoli culturali nella scelta di operare con la rete dei business angels.

Il punto di vista dell'imprenditore:

- timore di perdere l'esclusività dell'idea imprenditoriale;
- pericolo di eccessiva "intrusione" nel business;
- paura di perdere il controllo della propria impresa e l'indipendenza gestionale.



Impresa chiusa a "riccio"



Gli ostacoli culturali nella scelta di operare con la rete dei business angels.

Il punto di vista dell'investitore privato:

- la paura di non poter manovrare il capitale investito;
- la diffidenza nei confronti dell'imprenditore e della sua affidabilità;
- rischio di non assicurare sufficiente seguito alla necessità di risorse finanziarie;
- i ricavi "sommersi".



La BAN Bologna oggi

- 350 progetti e 50 business angels hanno transitato su BAN Bologna
- 20 presentazioni pubbliche
- 20 progetti imprenditoriali selezionati
- 22 business angels selezionati
- 1 matrimonio realizzato
- diversi contatti in corso



Come contattare la BAN Bologna?



V. Benedetto XIV, 3 - 40125 Bologna
Tel. 051 6598166 Fax 051 6598432
banbologna@provincia.bologna.it
www.banbologna.it