

## COME FONDARE UNA START-UP

### **Il processo di finanziamento.**

L'innovazione e l'imprenditoria sono il fulcro del sistema capitalistico. I nuovi business, però, sono spesso avventure molto rischiose e costose. Perciò, il capitale esterno è spesso ricercato per distribuire e quindi diminuire il rischio di fallimento. Per avvalorare il tuo business, rendilo conveniente per gli investitori. Come? Gli asset, l'oggetto e la strategia di impresa, e qualunque cosa distingua e renda più valida la tua idea rispetto alle altre!

In generale, il finanziamento della tua startup richiede di base 4 o 5 fasi. La fase di "Seed investing" comprende microprestiti, inclusi quelli di amici e familiari, e anche dei così detti "angel investors".

"Go deep, or go home": prima di iniziare, scava più a fondo nella natura dell'attività d'impresa che hai intenzione di lanciare. Valuta i bisogni e i costi, magari confrontandoti con altri imprenditori di attività simili. Focalizzati sul minimo indispensabile di cui avrai bisogno per far prendere vita e forma alla tua idea dopo tutto.

Detto ciò, possiamo procedere.

Ci sono diversi modi per finanziare la tua attività. Vediamone alcuni:

- Il primo, "bootstrapping".

Questa parola essenzialmente vuol dire "contare sulle proprie risorse e finanze". Questa strategia potrebbe essere motivata da molteplici ragioni: il volere avere il massimo controllo e la massima influenza sull'intera impresa, il voler vedere quanto si riesce a costruire senza finanziamenti esterni, o il voler dimostrare che la propria idea è valida prima di includere gli investitori. Questo però vorrà dire stringere la cintura e imparare a gestire in modo efficiente le proprie limitate disponibilità finanziarie.

1) Alcuni vantaggi: assenza di costi aggiuntivi per interessi sul debito e dimostrazione di pieno impegno.

2) Alcuni svantaggi: la possibilità di perdere tutto quanto impiegato in caso di fallimento, e in generale quindi una minore disponibilità di liquidità di riserva in caso di fatti imprevisti.

Infine, se chiaramente non ti sono sufficienti i mezzi di cui disponi, non esitare a chiedere in prestito del denaro ai tuoi amici o parenti...essi saranno i primi a brindare per il tuo successo!

- In quanto imprenditore, puoi ricevere donazioni: non serve che tu restituisca il denaro, equivale ad un voto di fiducia in te in quanto imprenditore.

- A seguire, vi sono i prestiti.

Qualunque sia la fonte del prestito, il meccanismo di base è sempre lo stesso. Prima o poi dovrai restituire i soldi, insieme ad una somma addizionale, gli interessi. Sicuramente ora il quadro diventa più complicato, in quanto come imprenditore vorresti valutare quanto starai crescendo rispetto a quando ripagherai l'ammontare dovuto.

1) Ancora una volta, non importa chi sia la controparte, è importante che vengano fissati i termini e le condizioni generali: la chiarezza e la trasparenza nei contratti è fondamentale.

2) Sii creativo, non devi necessariamente fare un prestito monetario, restituire prodotti o servizi al rimborso.

- Una piccola categoria di prestiti sono i microprestiti.

Potresti aver sentito di Muhammad Yunus, fondatore della Grameen Bank, la prima istituzione di microcrediti, che ha ricevuto un premio Nobel per la sua originale iniziativa. La banca, infatti, garantiva microcrediti a individui che desideravano finanziare le proprie startup, per un importo fino a decine di migliaia di dollari. Ma sfortunatamente non tutte le istituzioni lavorano in maniera così efficiente come questa. Quindi sii attento, in quanto potresti essere coinvolto in un contratto che ti vincoli ad alti tassi di interesse o a scadenze troppo difficili e stringenti.

1) Potresti voler porre alcune domande a chi abbia sottoscritto contratti di microcredito: quanto è stato difficile capire i termini e le condizioni del contratto prima di firmarlo? Quali obblighi avrei nei confronti della persona che effettua la donazione originale al gruppo di microprestiti? Poiché con un microprestito il tasso dovrebbe essere basso, i tassi sono ragionevoli?

2) Nella tua banca locale, su piccola scala, puoi richiedere una carta di credito per piccole imprese. Alcuni emittenti si rivolgono al mercato delle start-up e offrono vantaggi speciali. Questi emittenti potrebbero richiedere che la carta sia legata al punteggio di credito personale e alla storia creditizia del proprietario. Ma gli interessi sui saldi non pagati sulla carta di credito possono essere piuttosto elevati, oscillanti fra il 5 e il 19,9%.

- A seguire con le modalità di finanziamento, potresti considerare di rinunciare alle quote di proprietà.

Le persone che ti danno soldi per una partecipazione nel business sono chiamate investitori, mentre la posta in gioco è il capitale. Ma farlo "over the counter" potrebbe essere complicato, perché non ci sono regole scritte e può diventare disordinato.

1) I vantaggi: oltre a garantire denaro per far crescere il business, stai mantenendo il controllo sulle decisioni, in quanto rinunci solo alla parte che desideri.

2) Gli svantaggi: devi coinvolgere altre persone che potrebbero avere idee e prospettive diverse dalle tue, o che potrebbero provare ad insinuarsi nella tua impresa più di quanto vorresti che facessero.

- Un'altra fonte di finanziamento interessante è il "crowdfunding".

È stato solo di recente sotto i riflettori, ma se riesci a proteggere il fondo dalla "folla", potresti non aver bisogno di alcun aiuto per un po' di tempo a seguire. In cambio di un segno di apprezzamento, riconoscimento o semplicemente persone disposte a fare del bene, riceverai dei soldi da persone su Internet. L'unica cosa di cui hai bisogno è una buona presentazione dell'idea, dell'azienda, di te stesso e del motivo per cui vale la pena investire. La presentazione può essere amplificata attraverso i social media, quindi ti mostrerai a parenti stretti o lontani su Facebook, Twitter o, ad esempio, Instagram.

1) Un'unica cosa: stabilisci un obiettivo di denaro promesso che deve essere raggiunto prima di ricevere le donazioni. Considera che se non viene raggiunto, non ottieni nulla. Quindi non cercare troppo per iniziare.

2) Alcune persone, i donatori, potrebbero non volere nulla in compenso. Altri potrebbero voler provare prodotti e servizi, una volta che l'azienda è in funzione. Ricorda che il sito web di crowdfunding prenderà una piccola percentuale del denaro raccolto.

- Spesso gli investitori si rivolgono ad altre forme di finanziamento.

Potresti ricevere aiuto da un cosiddetto "angel investor": un individuo con un patrimonio netto elevato che fornisce supporto finanziario, in genere in cambio di quote di proprietà nell'azienda. In particolare, questi tipi di persone apportano anche competenze, poiché investono in settori che sono stati proficui per loro in passato. Quindi prova a connetterti con loro tramite LinkedIn in quel particolare settore.

1) Cosa li motiva? La maggior parte degli angel investor dispone di fondi in eccesso e cerca un tasso di rendimento più elevato rispetto a quelli forniti dalle opportunità di investimento tradizionali. Offrono condizioni più favorevoli rispetto ad altri finanziatori, poiché investono nell'imprenditore piuttosto che nella visibilità dell'impresa.

2) L'investimento si chiama "seed money". L'angel investing è spesso la principale fonte di finanziamento per molte startup, che lo trovano più allettante rispetto ad altre forme di finanziamento più predatorie. L'investimento tipico di un angelo va da 25.000 a 100.000 dollari.

3) Come trovare questi investitori angelici? Attraverso altri imprenditori, avvocati e commercialisti, siti di crowdfunding. Ma il modo migliore per trovare un investitore simile è e rimarrà attraverso la presentazione di un parente, un collega o un amico a lui vicino.

Venendo a un livello completamente nuovo, quando la struttura organizzativa e lo sviluppo del business sono stati fatti, puoi anche aver bisogno dell'aiuto di altri investitori, un nuovo tipo di "angel investor". Potrebbero intervenire dopo o appena prima che tu abbia raggiunto il break-even. Tieni in considerazione che questi investitori hanno bisogno di un'assicurazione e di prove nella maggior parte dei casi.

- Prima di tutto, i venture capitals (VCs).

Questa struttura di finanziamento è un passo avanti nel processo di finanziamento, poiché sono necessarie buone credenziali per bussare alla porta di un VC. Fondamentalmente, questi raccolgono milioni di dollari da istituzioni, individui e società in un fondo, utilizzato per investire in startup con elevate potenzialità di crescita. I VC spesso si concentrano su attività selezionate, in cui hanno esperienza o hanno avuto successo in passato. Le principali differenze rispetto agli Angel Investors sono il coinvolgimento nella gestione della startup e la cifra portata sul tavolo. Ancora una volta, per contattarli, niente di meglio che una presentazione tramite uno dei colleghi, conoscenti fidati e così via.

- ➔ Andare in un VC per finanziarsi significa che devi avere risorse solide (proiezioni convincenti di grandi entrate) o buone prospettive di crescita. Tali startup rappresentano un investimento rischioso, dal momento che questi dati di crescita non possono essere raggiunti senza rischi, anche se in cambio la remunerazione genera un interessante payoff.
- ➔ L'investimento non include sempre una forma monetaria; può essere fornita anche sotto forma di perizie tecniche o gestionali. Ma il rovescio della medaglia è che i VC diventano investitori: avranno voce in capitolo nelle decisioni aziendali. D'altra parte, tu, come imprenditore, potresti anche trarre vantaggio da una tua loro presentazione a potenziali clienti, dipendenti, partner e molto altro.
- ➔ In genere, i Venture Capitalist concentrano il loro investimento in base a settori industriali specifici, fase dell'azienda e geografia.
- ➔ A seconda della struttura della società e delle sue prospettive, i VC in genere assumeranno tra il 25% e il 50% della proprietà della società target.

La differenza tra VC e angel investor è la seguente.

Sebbene entrambi contribuiscano a finanziare nuove attività, i venture capitalists sono spesso investitori professionali che investono in un portafoglio diversificato di nuove attività, forniscono coaching pratico e utilizzano le loro reti professionali per assistere la nuova società.

Gli "angel investors", d'altra parte, sono in genere individui ricchi che si impegnano in nuove attività come hobby o progetti collaterali, e potrebbero non essere in grado di fornire lo stesso livello di consulenza professionale.

Ma in tutto questo lungo discorso sul finanziamento, non abbiamo davvero discusso di un attore: le banche.

- Le banche

Queste sono spesso riluttanti a prestare agli imprenditori, poiché non hanno alcuna garanzia da impegnare per il rimborso. Affinché una banca ti presti denaro, è necessario anche un business plan dettagliato, con le prospettive di crescita chiare anni prima. I prestiti sono numerosi e possono assumere molte forme, da una linea di credito per piccole imprese, a prestiti di capitale circolante, attraverso prestiti di attrezzature. Trattare con una banca non dovrebbe avvenire nelle prime fasi della creazione di un'impresa, dal momento che si vorrà acquisire una certa conoscenza, esperienza e prova che l'azienda può o farà soldi.

Ad un certo punto del finanziamento aziendale, si ripresenterà una domanda: quando la mia azienda realizzerà un profitto? Gli investitori, chiunque essi siano, inizieranno a porsi quella particolare domanda con il passare del tempo. Per calcolare il tuo punto di break-even, dovrai identificare i costi fissi e variabili.

Ricordati infine che, logicamente, nel lungo periodo gli investitori usciranno dall'attività e quindi ritireranno i loro soldi quando sarà per loro più profittevole. I venture capitalists, ad esempio, lasciano spesso l'azienda tra i quattro e i sei anni dopo essere entrati. Quindi una cosa che dovrai risolvere è la tua strategia per fronteggiare l'uscita.

Perciò, qual è il piano a lungo termine per l'azienda?