

***Aspetti definatori del private equity e
venture capital***

***Errori da evitare nella presentazione di
un'iniziativa***

Alfonso Riccardi – Napoli, 23 ottobre 2015

DEFINIZIONE DI INVESTIMENTO NEL CAPITALE DI RISCHIO

- ✓ **E' l'apporto di capitale azionario, o la sottoscrizione di titoli convertibili in azioni, da parte di operatori specializzati, in un'ottica temporale di medio-lungo termine, effettuato nei confronti di imprese non quotate e finalizzato allo sviluppo dell'impresa, all'aumento del suo valore e alla possibilità di realizzare un elevato capital gain in sede di dismissione della partecipazione assunta.**

ELEMENTI CARATTERISTICI

- ✓ **Apporto di capitale sotto forma di partecipazioni al capitale azionario o di sottoscrizione di titoli convertibili in azioni**
- ✓ **Operatori economici specializzati**
- ✓ **Imprese non quotate**
- ✓ **Periodo di tempo medio-lungo**
- ✓ **Smobilizzo delle partecipazioni**
- ✓ **Obiettivo prevalente di realizzare un guadagno in conto capitale**

INTERVENTO DI UN FONDO

Come viene erroneamente inteso l'intervento di un fondo:

- chi compra il 100% o la sola maggioranza** **FALSO.** Quasi sempre il fondo entra in minoranza
- chi specula sulla società** **FALSO.** Il fondo vuole creare valore e guadagnare, proprio come vuole l'imprenditore
- chi fa da mera "banca finanziatrice"** **FALSO.** Il fondo non assume il rischio di credito ma quello della gestione
- chi entra nella gestione al posto dell'imprenditore** **FALSO.** Il fondo investe soprattutto sull'imprenditore e sulle sue capacità manageriali

INTERVENTO DI UN FONDO

● chi mette in discussione la conduzione dell'azienda

FALSO. Il fondo è al fianco dell'imprenditore ma con un ruolo ben delineato e senza essere invadente. Esso non stravolge l'anima dell'impresa e non ne condanna il passato

● chi impone inutili sistemi di reportistica periodica

FALSO. Il fondo non è un burocrate: pone le basi per la creazione di un efficiente sistema di controllo interno

● chi vuole disinvestire nel breve termine

FALSO. Il fondo affianca l'azienda per periodi medio-lunghi

PRINCIPALI CAUSE DI MANCATO INVESTIMENTO

Le più frequenti cause di mancato *closing* delle operazioni di investimento sono:

- **bassa redditività prospettica dell'investimento;**
- **scarsa credibilità del progetto, dell'idea o dell'imprenditore;**
- **limitato *track record* del *management*;**
- **mancanza di chiarezza e trasparenza dell'imprenditore/azionisti;**
- **mancato accordo tra imprenditore/azionisti e fondo chiuso nella:**
 - ✓ **valutazione dell'azienda;**
 - ✓ **intesa sulla *governance*;**
 - ✓ **modalità di *way out*.**

TARGET DEL VENTURE CAPITAL

DOMANDE DA PORSI PRIMA DI CONTATTARE UN FONDO DI *VENTURE CAPITAL*

- ✓ **Chi sono e come mi presento**
- ✓ **Quanto sono disposto a rischiare per il mio progetto**
- ✓ **Quanti soldi chiedo per la mia idea**
- ✓ **Come li spenderò e in quanto tempo**
- ✓ **Come farà il fondo di *venture capital* a guadagnare**

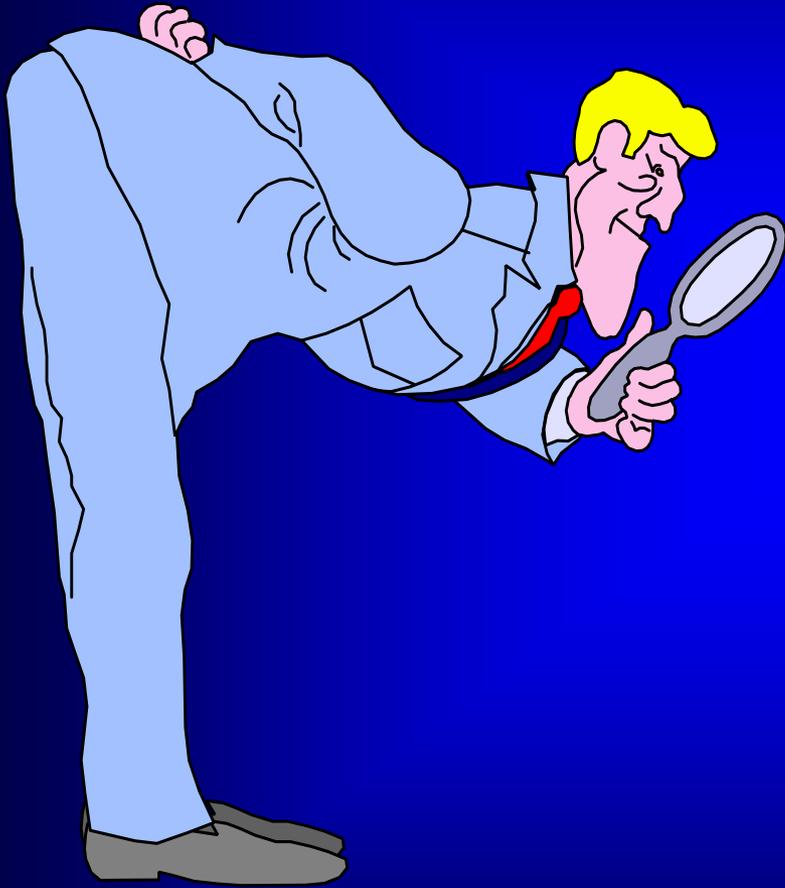
COSA DIRE A UN FONDO DI VENTURE CAPITAL

Le informazioni che devono essere contenute nella presentazione di un'operazione di *venture capital* sono:

- **soggetti promotori e presupposti dell'iniziativa;**
- **competenze ed esperienze dei promotori nello specifico campo;**
- **soluzioni attualmente presenti sul mercato con indicazione dei loro punti di forza e di debolezza;**
- **eventuale titolarità di brevetti;**
- **investimenti articolati per categorie di spesa e di tempo;**
- **capitale richiesto al fondo (indicando *tranche* e *milestone*);**
- **capitale rinvenibile da altri soggetti (promotori, *business angels*, enti vari, gruppi industriali ecc.);**
- **previsioni sui risultati economico-finanziari per i primi 3 esercizi.**

IL BUSINESS PLAN – ASPETTI DA ESAMINARE

IL BUSINESS PLAN – ASPETTI DA ESAMINARE



Quali aspetti si esaminano quando viene presentato il Business Plan di un'iniziativa?

IL BUSINESS PLAN – ASPETTI DA ESAMINARE

- **Competenze del management/promotori dell'iniziativa**
- **Analisi dei risultati storici (eventuale)**
- **Mercato di riferimento**
- **Concorrenti attuali e potenziali, diretti e indiretti (Soluzioni attualmente presenti sul mercato)**
- **Linee strategiche**
- **Sostenibilità e difendibilità dei risultati**
- **Proprietà intellettuale**
- **Risultati previsionali economico-finanziari**
- **Valutazione**

CASI DI VENTURE CAPITAL

VENTURE CAPITAL

Il Piano di una start - up

Considerazioni: è tutto convincente?

<i>valori in €/000</i>	n	n+1	n+2
Fatturato	1.500	5.000	10.000
Tasso di crescita del fatturato	-	233,3%	100,0%
Ebitda	600	2.500	6.000
<i>Ebitda/Fatturato</i>	40,0%	50,0%	60,0%
Utile netto	360	1.500	3.200
Capitale richiesto	500	1.500	0
Capitale investito dai promotori	50	0	0

VENTURE CAPITAL

Il Piano di una start - up

Considerazioni: è interessante per un fondo?

valori in €/000	n	n+1	n+2	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7
Fatturato	1.200	1.350	1.500	1.600	1.620	1.630	1.635	1.640
Tasso di crescita del fatturato	-	12,5%	11,1%	6,7%	1,3%	0,6%	0,3%	0,3%
Ebitda	65	82	95	100	103	104	105	106
Ebitda/Fatturato	5,4%	6,1%	6,3%	6,3%	6,4%	6,4%	6,4%	6,5%
Utile netto	30	35	38	40	41	42	43	44
Capitale richiesto	1.000							
Capitale investito dai promotori	100							

ALCUNE REGOLE DI REDAZIONE

A prescindere dalla bontà dell'iniziativa, un *business plan*, che si rivolga a un pubblico "interno" (strumento di guida gestionale) o "esterno" (biglietto da visita di un progetto), deve rispettare alcune semplici regole di redazione:

- ❖ contenere informazioni veritiere, accurate e improntate su criteri di prudenza
- ❖ coinvolgere direttamente imprenditore/ manager/ responsabili delle diverse funzioni aziendali
- ❖ essere un documento snello e con uno stile semplice ed essenziale con un dosato impiego di grafici e tabelle
- ❖ esplicitare sempre le ipotesi (ragionevoli, verosimili e riscontrabili) su cui si fonda il piano e dalle quali dipende il giudizio di attendibilità dei risultati attesi
- ❖ rimandare in allegato documenti che descrivono in modo esteso alcuni aspetti (in genere tecnico-produttivi)

ERRORI DA EVITARE

Soprattutto quando lo scopo è ottenere finanziamenti occorre evitare errori, che possano determinare un insuccesso immediato, quali:

- ❖ una presentazione disordinata (o troppo accurata) che in entrambi i casi ingenera diffidenza**
- ❖ un testo troppo lungo e prolisso (con molte generalizzazioni, ripetizioni e argomenti inutili) o troppo breve e sintetico**
- ❖ errori e/o contraddizioni nei dati omissioni che denotano carenza di conoscenze**
- ❖ vaghezza del piano degli investimenti e del loro *timing***
- ❖ analisi insufficiente del settore e dei concorrenti**
- ❖ obiettivi produttivi non compatibili con i vincoli tecnologici**
- ❖ obiettivi commerciali non realistici**
- ❖ previsioni economico-finanziarie troppo ottimistiche (Ebitda e Ebit divergenti dai risultati medi del settore e/o dai risultati storici dell'azienda, gestione ottimistica del circolante)**

LA STRUTTURA DEL BUSINESS PLAN

- **Executive summary**
- **L`impresa e i suoi protagonisti**
- **Descrizione sintetica delle strategie di crescita e del programma di investimenti**
- **Il Prodotto/servizio**
- **Ambito competitivo e mercato di sbocco**
- **Strategie e politiche di marketing**
- **Il processo produttivo e la logistica**
- **Descrizione analitica del programma di investimento**
- **Effetti sull`occupazione**
- **Le risorse finanziarie**
- **Note illustrative del piano economico-finanziario**
- **Piano economico-finanziario e bilanci di previsione**
- **Analisi di sensitività**

EXECUTIVE SUMMARY

- **Sintetico documento (max 4-5 pagine) che anticipi le linee essenziali del contenuto e delle finalità del b. plan (brevi considerazioni su: società, prodotti, mercato, management, punti di forza e di interesse, strategia e obiettivi, risultati economici e finanziari raggiunti e attesi, operazione proposta).**
- **Occorre prestare molta cura nella preparazione dell'*executive summary*, in quanto costituisce la prima "vetrina", la presentazione del progetto e trasmettere così da subito una buona o cattiva impressione dello stesso.**
- **Inoltre, poiché ha l'obiettivo di riportare i tratti salienti del business plan, può servire come guida durante la redazione, una sorta di indice da usare durante la stesura del piano.**

Grazie per l'attenzione
Alfonso Riccardi
3490943571
riccardialfonso@yahoo.it
a.riccardi@yourcfo.it