

Modelli di finanziamento di startup innovative Il ruolo dei Business Angels

Massimo Vanzi
e-mail: massimo.vanzi@gmail.com
www.italianangels.net

Sommario

- Alcune definizioni di base per intenderci sul Modello Imprenditoriale Startup
- Modelli di finanziamento di Startup Innovative
- Chi sono i Business Angels, cosa fanno e che ruolo hanno nella creazione e nello sviluppo di imprenditorialità innovative - l'esempio **Italian Angels for Growth (IAG)**
- Un esempio di Startup nel portafoglio IAG che opera nel mondo della sostenibilità – **AWORLD - The Universal Platform for Living Sustainably**

Chi sono io

- 8 anni nella ricerca - UNIGE, Stanford, Signetics, STMicro
- 8 anni nel management della ricerca industriale - STMicro, Innovative Silicon Technology
- 15 anni come imprenditore/manager - Accent
- 18 anni in vari ruoli con Startup – partner, mentor, advisor, business angel, socio IAG e membro per 6 anni del Comitato di Screening
- 8 anni come insegnante part time del modello imprenditoriale Startup - MIP-POLIMI, UNIPV, UNIGE, etc.

Due Modelli Imprenditoriali Distinti

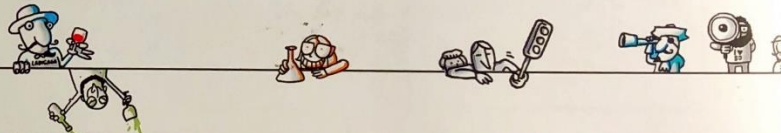
1. Small and Medium Enterprise (SME-NEWCO)

- Likely started by one person (Man only at the Helm), serving a local market, growing to be a small or medium-size business. Often a family business. Reward for the founder primarily in the form of personal independence and cash flow from the business.

2. Innovation-Driven Enterprise (IDE-STARTUP)

- More risky and more ambitious, IDE entrepreneurs, typically Teams, aspiring to serve markets much beyond local market. Innovative can be the market, the technology, the product, the business model, the sales process, etc. Ambition to change the world and become rich.

24 STEPS TO A **SUCCESSFUL STARTUP**



DISCIPLINED ENTREPRENEURSHIP

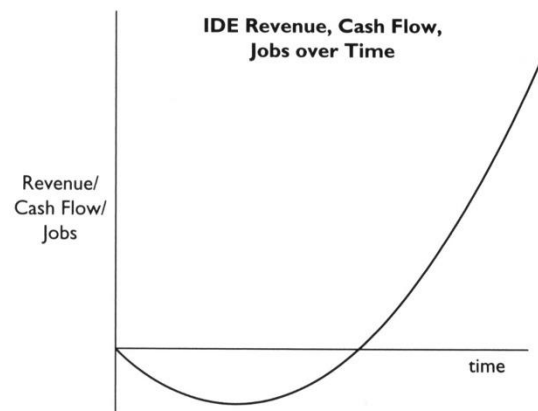
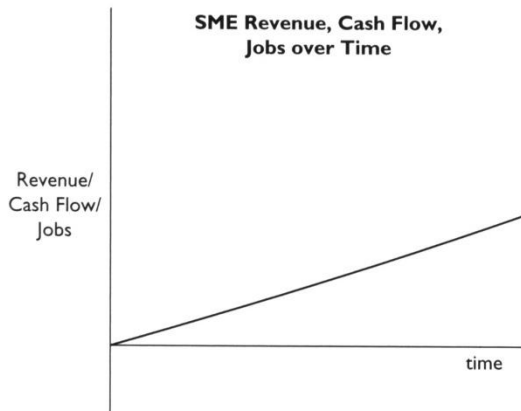
BILL AULET

MANAGING DIRECTOR, MARTIN TRUST CENTER FOR MIT ENTREPRENEURSHIP

WILEY

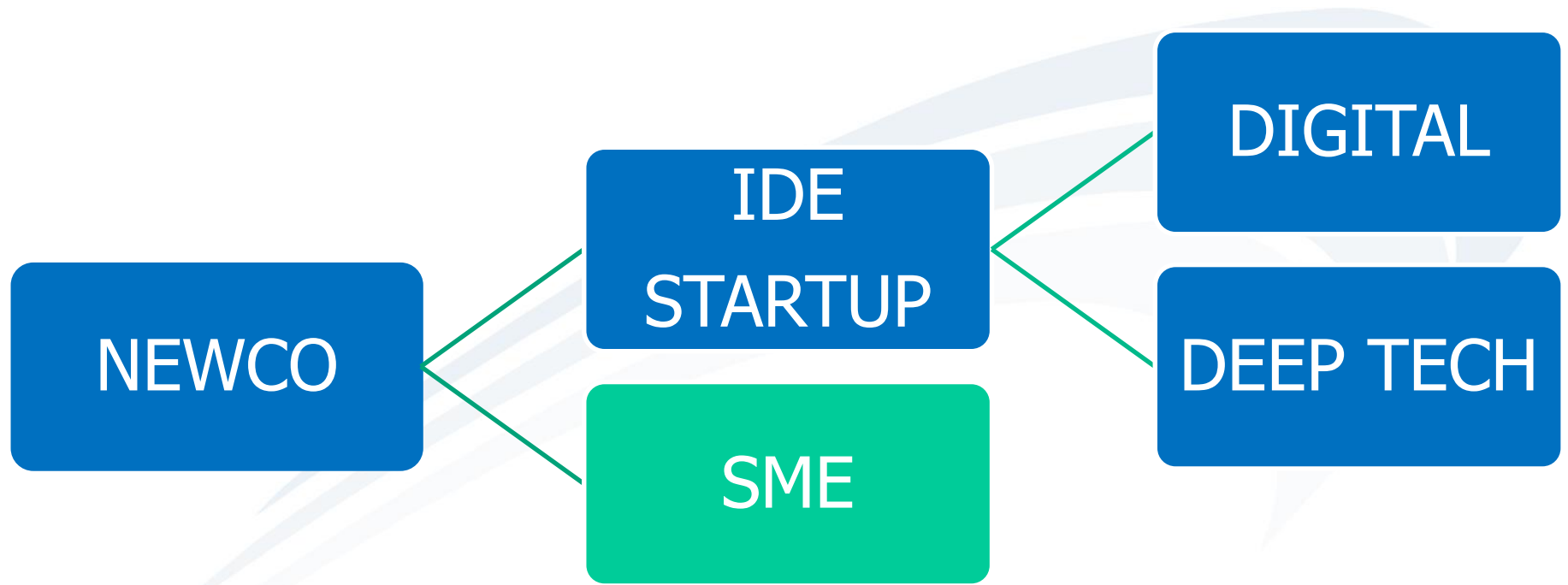
Table I.1 SME vs. IDE Entrepreneurship Table

SME Entrepreneurship	IDE Entrepreneurship
Focus on addressing local and regional markets only.	Focus on global/regional markets.
Innovation is not necessary to SME establishment and growth, nor is competitive advantage.	The company is based on some sort of innovation (tech, business process, model) and potential competitive advantage.
“Non-tradable jobs”—jobs generally performed locally (e.g., restaurants, dry cleaners, and service industry).	“Tradable jobs”—jobs that do not have to be performed locally.
Most often family businesses or businesses with very little external capital.	More diverse ownership base including a wide array of external capital providers.
The company typically grows at a linear rate. When you put money into the company, the system (revenue, cash flow, jobs, etc.) will respond quickly in a positive manner.	The company starts by losing money, but if successful will have exponential growth. Requires investment. When you put money into the company, the revenue/cash flow/jobs numbers do not respond quickly.



Source: Bill Aulet and Fiona Murray, “A Tale of Two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy,” Ewing Marion Kauffman Foundation, May 2013, www.kauffman.org/uploadedfiles/downloadableresources/a-tale-of-two-entrepreneurs.pdf.

A NEW COMPANY



COMPARING ENTREPRENEURIAL MODELS

	Traditional/SMEs	IDE/Startup
Risk taking attitude	Low	High
Governance	Man only/ Family	Founders Team + investors
% failures	Medium / Low	High (not “failures” but “experiences”)
Innovation / R&D	Low / Very low	High
Average Duration	Long	Depends
Growth rate (Revenues / Workforce / Value)	Low / Very low	High / Very high
Funding Method	Dept	Money for Equity

What is a Startup?



Steve Blank Definition

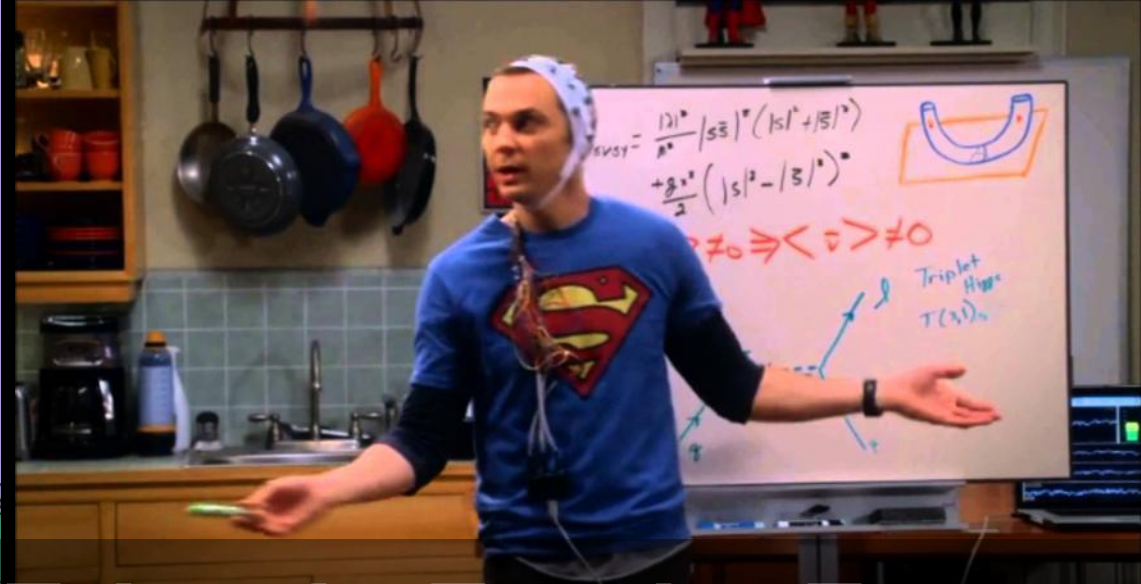
**The Startup is a
temporary organization,
with the goal to develop
and implement a
scalable and repeatable
business model.**

How About Money?



A man in a white long-sleeved shirt and grey pinstriped trousers is pulling the shirt out from his trousers, creating a large gap. This visual metaphor represents 'filling the funding gap'.

Financing Innovation: filling the funding gap



Option 1: 3F | Friends Family Fools





Option 2
Business
Angels
& Venture Capital
(equity market)

OXFORD

NEW FRONTIERS *in* OPEN INNOVATION

EDITED BY HENRY CHESBROUGH
WIM VANHAVERBEKE, & JOËL WEST

Option 3 Strategic Investors, Industry and Corporate Ventures (CVC)



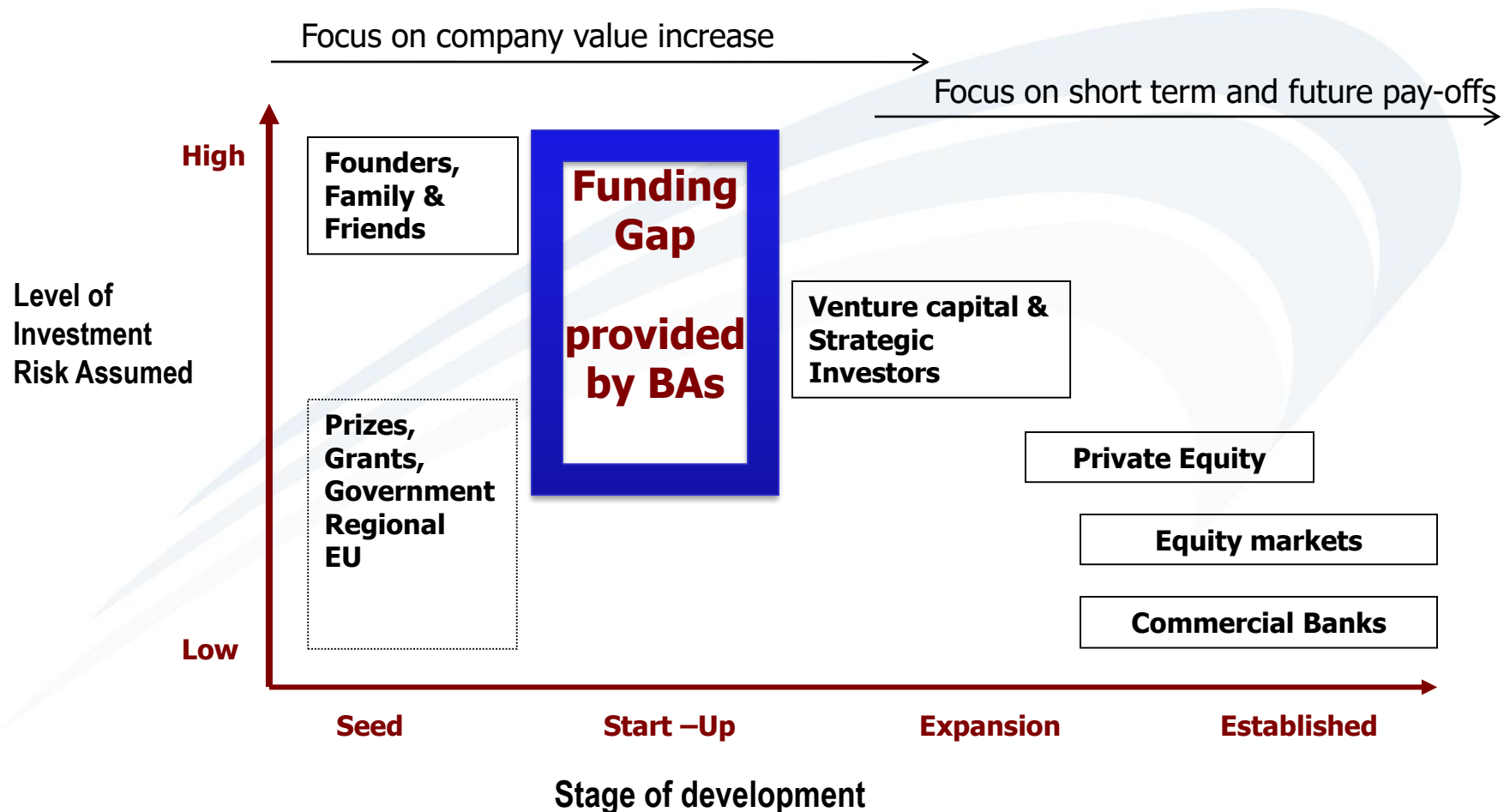
Option 4 **Debt / Bank**

What type of Money?

- **OPTION 1** – “Gifts” (F&F), grants, prizes, accelerator tickets, research/patent grants (regional/state/EU): typically or mainly “lost fund” or “money as a service”;
- **OPTION 2** – **MONEY for EQUITY**, money in exchange of company shares (“all on the same boat”); purely a financial investment;
- **OPTION 3** – Can be “Money for Equity” and/or “Dept”; mainly a strategic investment; synergy between startup product/service/technology and core company business;
- **OPTION 4** – The only model bank know: **Dept** in exchange of interests and warranties.

The Early Stage Gap

Money sources in the various phases of company development



CHI È IL BUSINESS ANGEL



Il Business Angel è un investitore che, oltre a conferire i propri capitali, mette a disposizione il proprio network e la propria esperienza per la crescita del business in cui investe.

Le caratteristiche di un Business Angel:

- **Manager, professionisti, imprenditori**
- Interesse verso **l'innovazione e l'imprenditorialità**
- Disponibilità a **mettere a disposizione le proprie competenze e network** con le startup investite
- **Pazienza, il «time to exit»** medio di un investimento è **6/7 anni** (in certi settori più lungo)
- Non ci sono vincoli di **età**, fisiologicamente serve della maturità per acquisire competenze da condividere

I RENDIMENTI DEGLI INVESTIMENTI

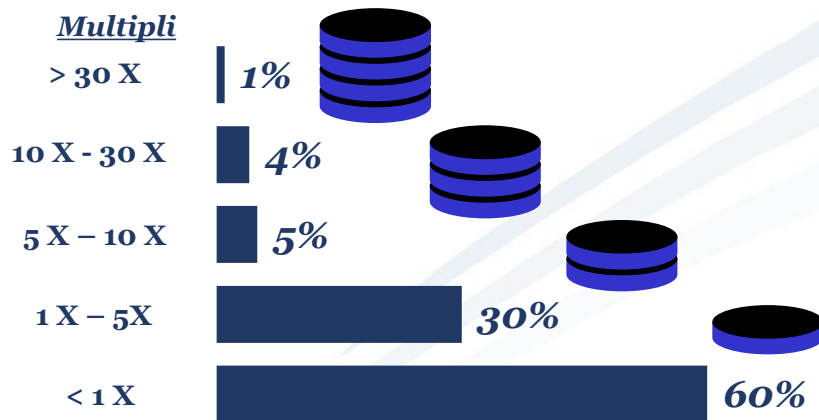


Prima di investire in questa asset class considera i rischi: sei disposto a perdere il tuo investimento iniziale nel 60% delle società?

Return on Investment

(% società che realizzano exit per scaglioni di multipli realizzati)

Multipli



Fonte: UK Business Angels Association

OBIETTIVO DI RENDIMENTO:

In media:

60% delle startup falliscono

30% generano un ritorno minimo

10% realizzano un exit di successo

COME RAGGIUNGERLO:

- **Selezione qualificata della opportunità**
- **Valutazione qualitativa dei team imprenditoriali**
- **Condivisione expertise con co-investitori**

6.500+
Startup analizzate

15
Anni di attività

100+
Investimenti,
80+ portafoglio
attivo

€55m+
investiti dai soci
IAG

500+
Soci, di cui 20+
Corporate

€400m+
di ulteriori
capitali raccolti

5
Investor Day
l'anno, con 30
opportunità
presentate

8
Membri del team
full-time su 3 sedi
(Milano, Roma e
Firenze)



**ITALIAN
ANGELS FOR
GROWTH
(IAG)
CHI SIAMO**

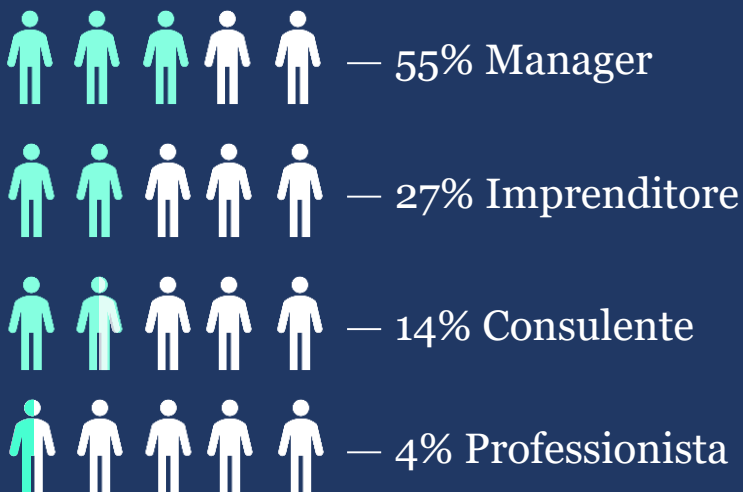
*Il gruppo di
business angels
più attivo in Italia,
tra i primi investitori
nel seed/early
stage in tutto il
paese*



SOCI BUSINESS ANGELS

Professionisti in cerca di

*opportunità di investimento, pronti
a condividere il loro **network** e le
competenze maturate in aziende
leader*



Settori di competenza degli Angel



**Banking &
Financial**



Commerce



Consulting



**Consumer
goods**



Electronic



**Fashion &
Luxury**



**Food &
Agriculture**



HR



Industrial



IT



Legal



LifeScience



Communication



Public



Telco



CORPORATE MEMBERS & PARTNERS

*Eccellenze nazionali e
gruppi internazionali
interessati alla ricerca
e promozione
dell'innovazione
tramite collaborazioni
e investimenti in
startup*



BANCA FINNAT



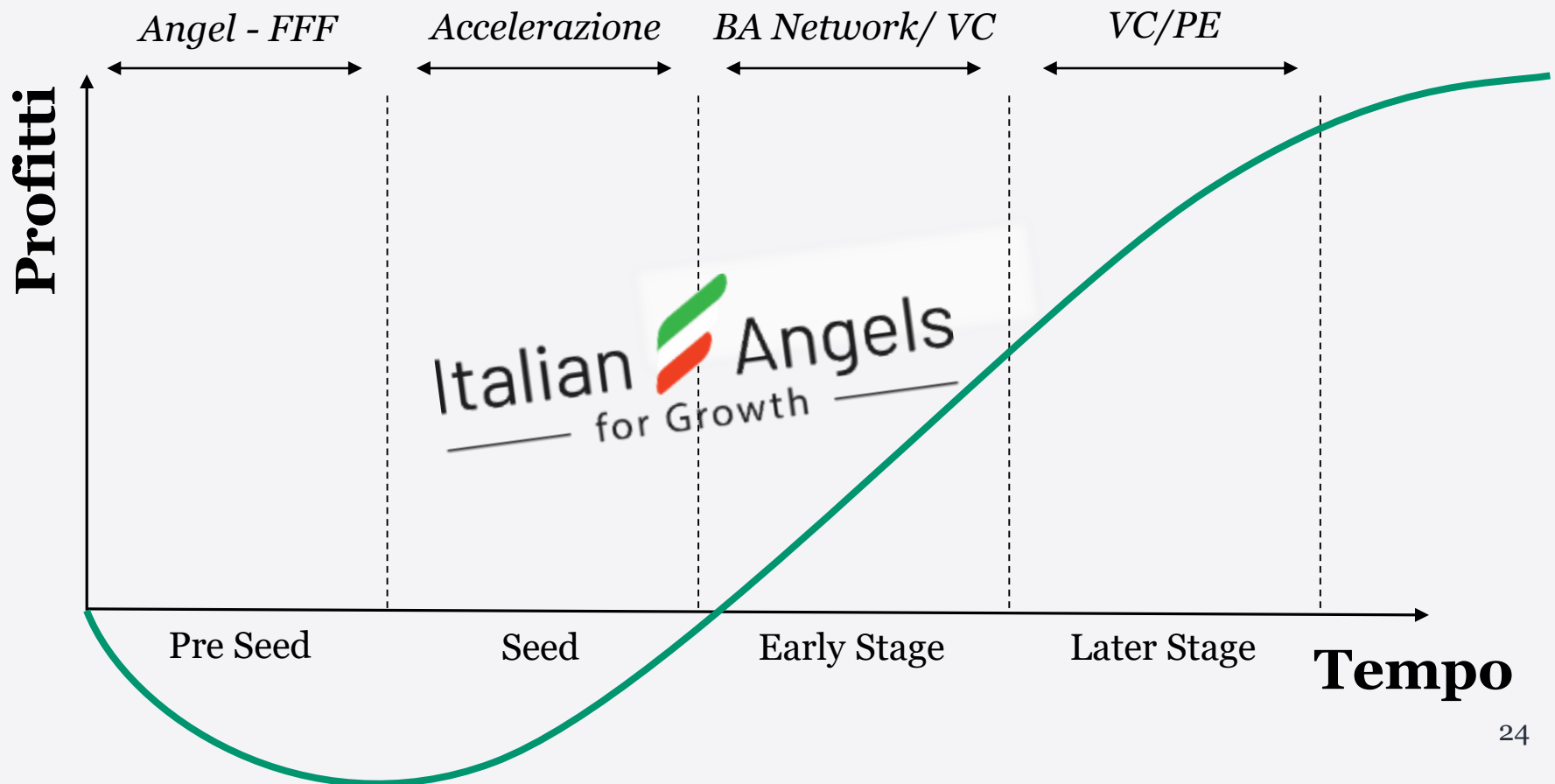
EAGLE&CHEVALIER



Family Office & Holding finanziarie

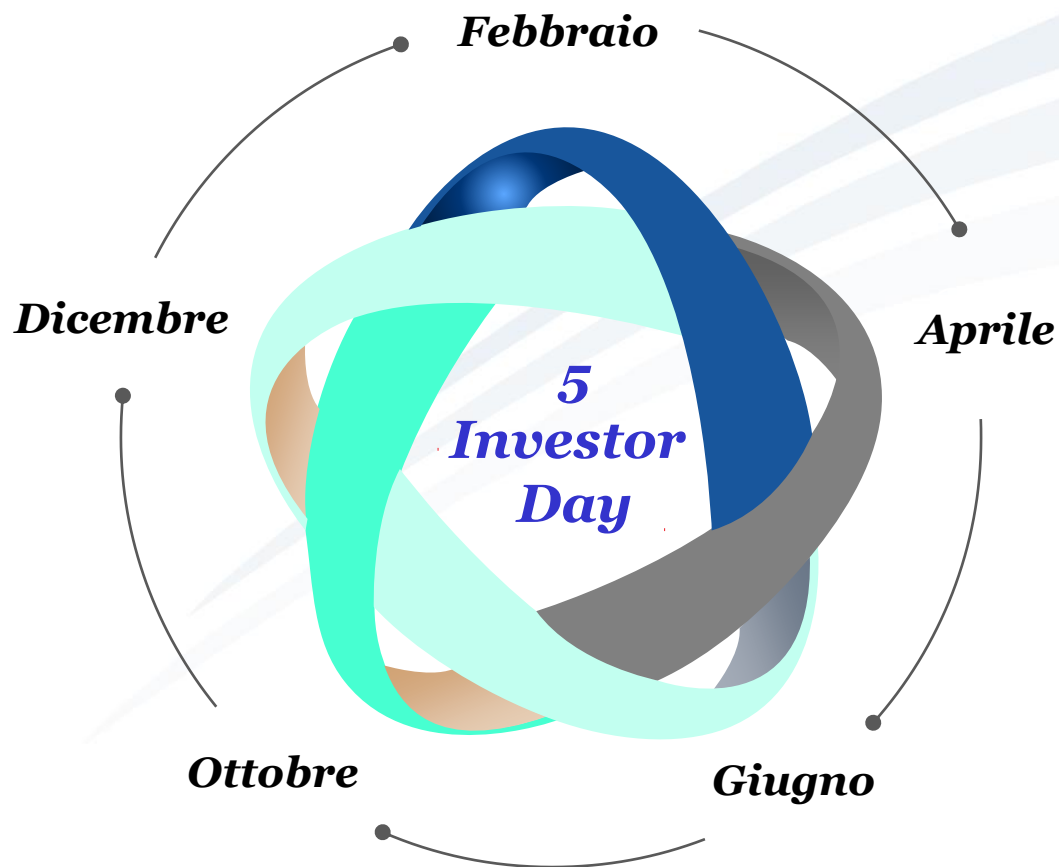
DOVE INVESTIAMO

*I soci IAG investono principalmente in realtà nelle fasi di **Seed** e **Early Stage**, contribuendo con **competenze** e **risorse** finanziarie allo sviluppo di nuove imprese*



PROCESSO DI INVESTIMENTO IAG

5 cicli di investimento



- *Media investimenti:*
 - *Life Science:*
€600k / €800k
 - *Digital/Tech:*
€300k / €500k
- *Supporto nella ricerca di co-investitori*
- *Partecipazione e supporto nei follow on ed exit*

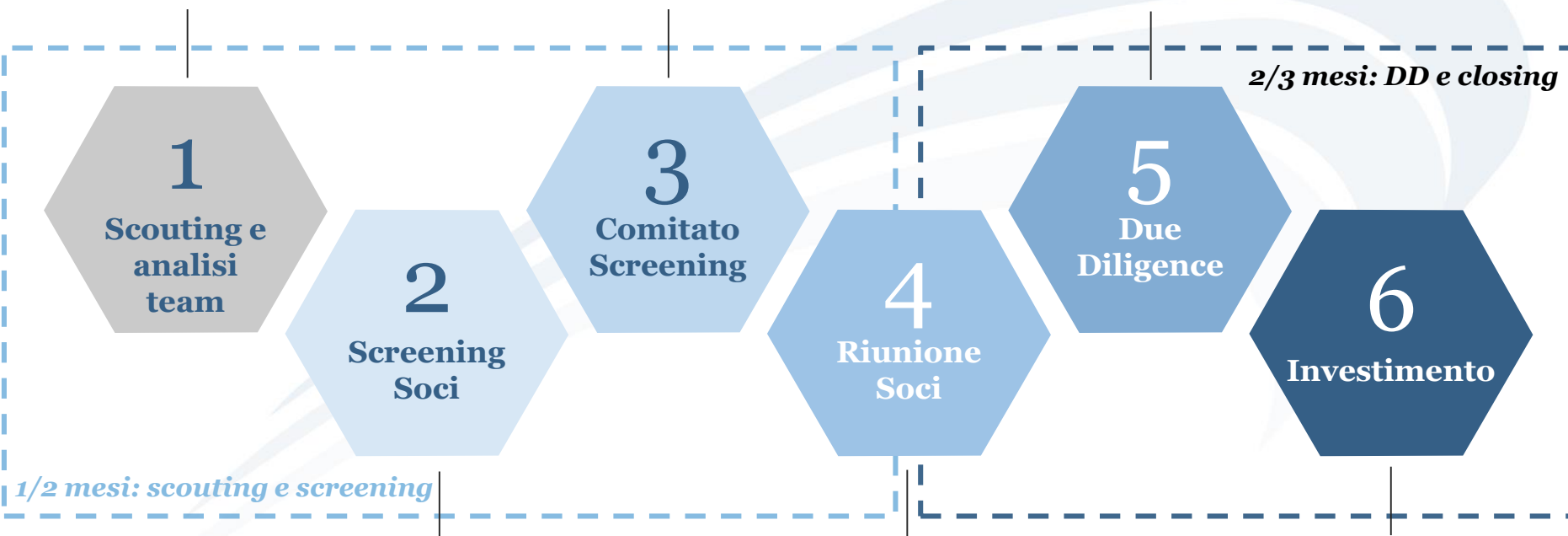
PROCESSO DI INVESTIMENTO IAG



- Ricerca di opportunità di investimento
- Incontro conoscitivo con il team

- Organo di 7 senior member IAG
- Scelta delle opportunità da presentare in riunione

- In caso di commitment >€200k, svolgimento della DD commerciale, di business, fiscale, legale e brevettuale



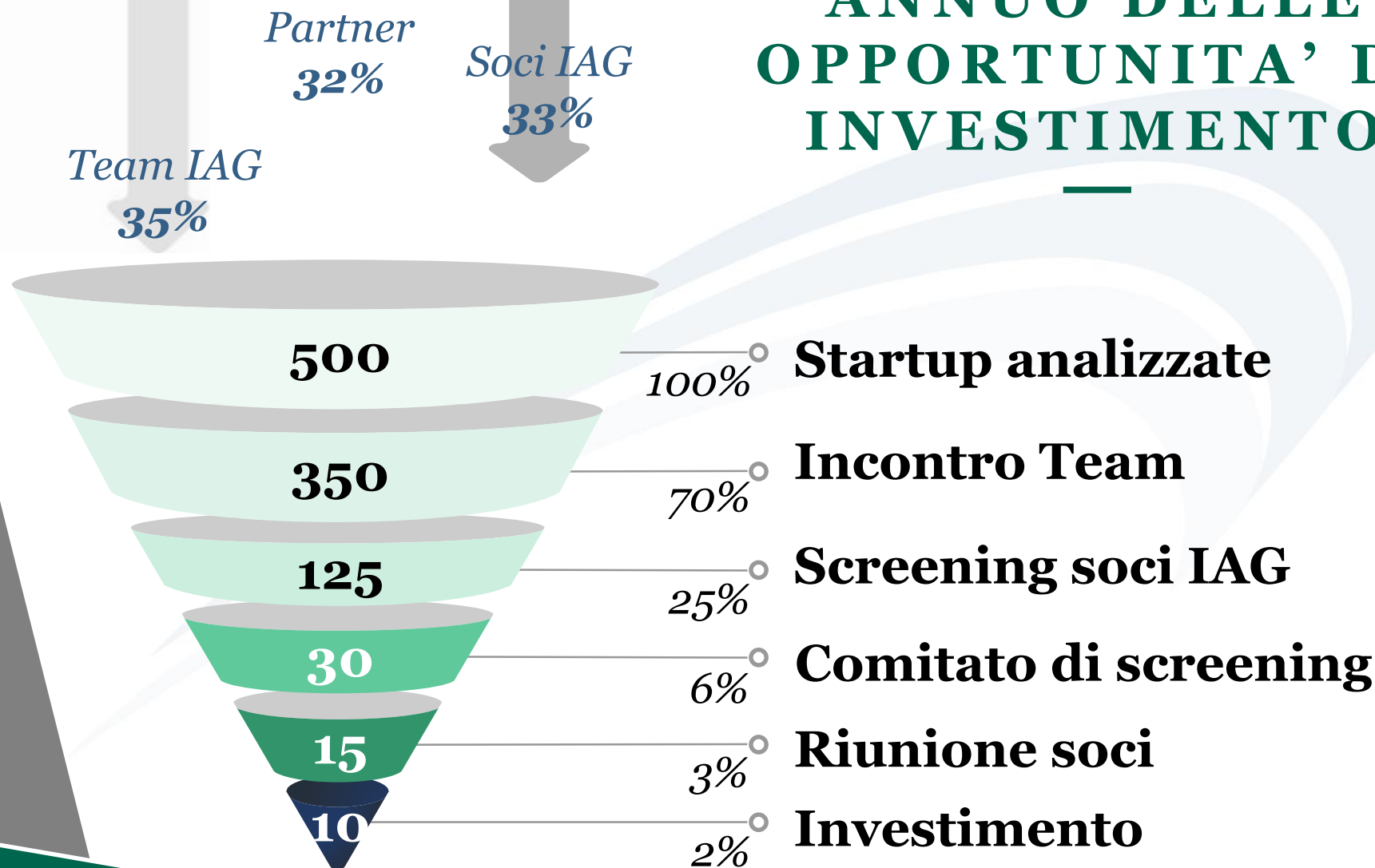
- Incontro tra Business Angels e founders per approfondire tematiche tecniche e confermare il reciproco interesse

- Pitch della startup davanti ai soci IAG riuniti in plenaria
- Manifestazione dei soft commitment dei soci IAG

- Finalizzazione del contratto di investimento e costituzione veicolo



DEALFLOW ANNUO DELLE OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO

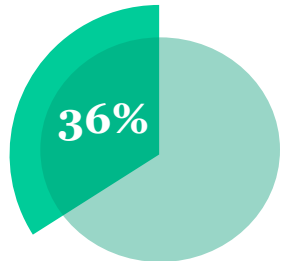


AMPIA DIVERSIFICAZIONE SETTORIALE E GEOGRAFICA



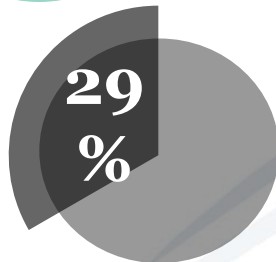
➤ MOLTEPLICI SETTORI

➤ IN UN PANORAMA GLOBALE



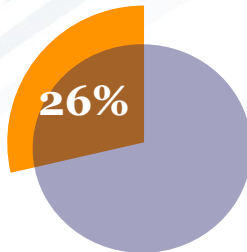
Digital

- B2B Software
- HR Tech
- Food/AgriTech
- AD/MarTech
- FashionTech



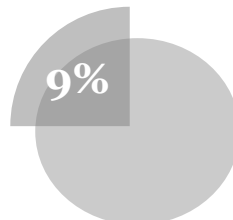
Life Science

- BioTech
- Digital Health
- MedTech



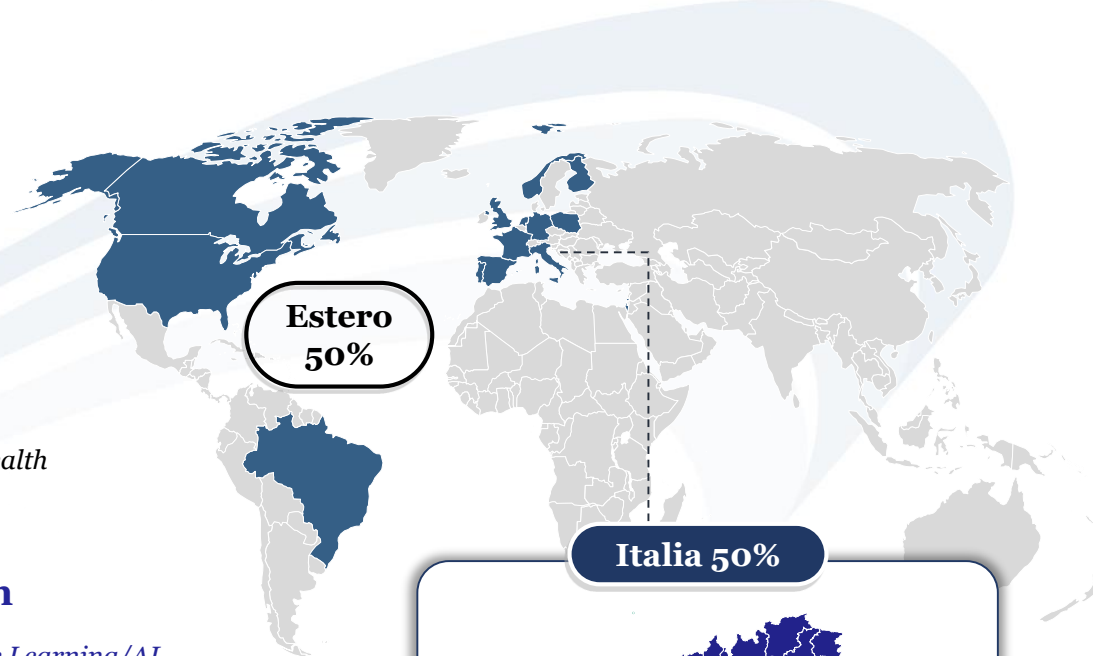
Deep Tech

- IoT
- Machine Learning/AI
- Cybersecurity



Fintech

- Banking
- Insurtech
- PropTech

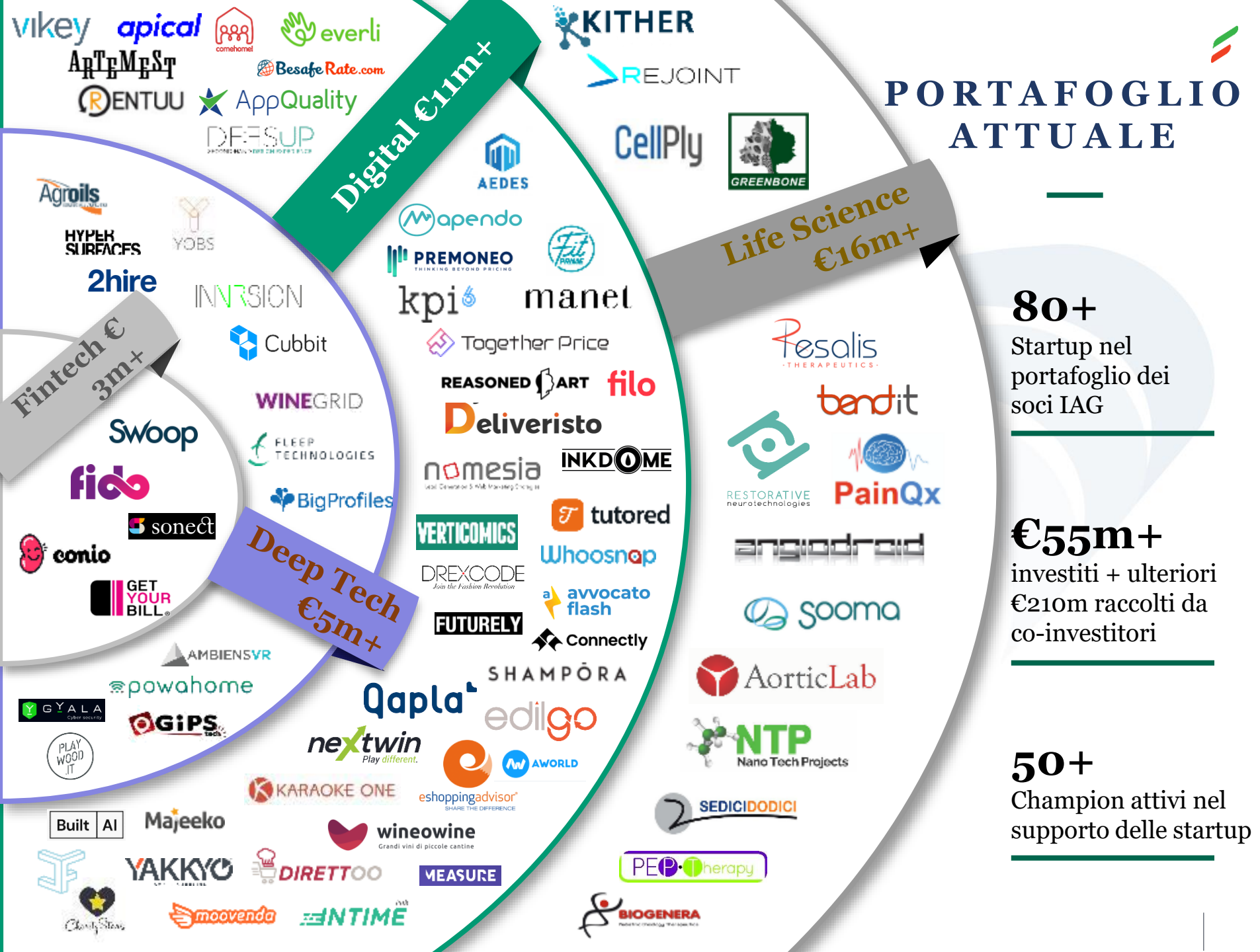


Estero
50%

Italia 50%

- 40 Nord
- 7% Centro
- 3% Sud





PRINCIPALI STARTUP LIFE SCIENCE



Biotech

Trattamento per fibrosi cistica



Biotech

Soluzioni bio per rigenerazione ossea



Biotech

Il farmaco giusto per il paziente giusto



Diagnostico

Iniettore automatico di CO2 per radiologia interventistica



Device

Riabilitazione tramite "serious game platform" e occhiali



Biotech

Trattamento basato su mRNA contro obesità e NASH



Device

Tecnologie e approcci chirurgici nell'artroplastica totale del ginocchio



Diagnostico

Dispositivo predittivo di eventi trombotici



Device

Dispositivi per il trattamento della calcificazione dei lembi valvolari



Biotech

Terapie target per tumori MYCN-positive



Biotech

Sviluppo di peptidi first-in-class come terapia oncologica



Diagnostico

Software per la misurazione oggettiva del dolore



Device

Micro-catetere orientabile per trattare aneurismi cerebrali



Diagnostico

Apparati diagnostici integrati per virologia



Device

Stimolazione cerebrale non invasiva per trattamento di disturbi neurologici



PRINCIPALI STARTUP DIGITAL



Foodtech

La spesa online a casa tua in un'ora



Analytics

Soluzioni di crowdtesting per prodotti digitali



Servizi

Piattaforma per la gestione della logistica



Sostenibilità

App per incentivare comportamenti sostenibili



Marketing

Comunicazione e vendita attraverso app di messaggistica



Turismo

Servizio in remoto per host turistici



Fitness

Abbonamento multi palestra B2C e B2B



Entertainment

Piattaforma B2B per l'affitto di forniture per eventi



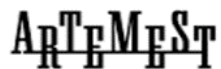
Marketplace

Piattaforma di B2B food delivery ai ristoranti



B2B Marketplace

Marketplace B2B per brand nel fashion



Fashion & Design

Arredamento artigianale, italiano, di lusso



Marketing

L'intelligenza dietro le vendite



IoT

Device per localizzare i tuoi oggetti di valore



Data Collection

Raccolta dei dati comportamentali da smartphone



Servizi

Fundraising per organizzazioni no profit



PRINCIPALI STARTUP DEEP TECH



Indoor tracking

Sistema per la localizzazione e indoor tracking



Cyber Security

Soluzioni di sicurezza informatica



Big Data

Storage in cloud personalizzato



AR / VR

Digitalizzazione prodotti per siti web e VR per e-commerce



Analytics

Piattaforma di Customer Intelligence insights



Smart Mobility

Device per gestione e monitoraggio flotte di veicoli



Food & Beverage

IoT per la produzione del vino



Elettronica

Microchip stampati su plastica, trasparenti, flessibili, riciclabili



IoT

Tecnologia che rende ricettive e dinamiche le superfici

PRINCIPALI STARTUP FINTECH



Crypto-currency

Portafoglio Bitcoin per ogni tipologia di utente



Real Estate

Software per lo screening di opportunità Real Estate



Transaction Services

Servizio a valore aggiunto per la gestione dei pagamenti sul punto vendita



Lending-Banking

Soluzione che permette ai retailer di agire come ATM



Credit scoring

API innovative per aumentare la sicurezza nella validazione del credit scoring di un cliente



Lending-Banking

Piattaforma che aiuta le PMI a confrontare diverse soluzioni di finanziamento

PARTNER & NETWORK

Investitori



Acceleratori ed Incubatori

