

FINANZIARE LA STARTUP CON FINANZA ALTERNATIVA

STRUMENTI E MODALITA'
L'ANALISI DI UN CASO CONCRETO



DI COSA SI PARLA

1. IL F&F EVOLUTO
2. LE CAMPAGNE PRECOSTITUTIVE
ATTRAVERSO IL CASO «DISCOVERING
PRESILA»
3. L'ESSENZIALE «INVESTOR KIT»
4. PREMONEY E POST MONEY
5. IL TERM SHEET O CONTRATTO
D'INVESTIMENTO
6. LA GESTIONE DELLA CAMPAGNA
7. LA CHIUSURA DELLA CAMPAGNA
8. LA GESTIONE DEI VERSAMENTI E IL
RIPORTO IN ATTO



IL FAMILY & FRIENDS EVOLUTO

UN CROWDFUNDING
PRIVATO PER UNA
«PICCOLA SPA»



LA PICCOLA SRL

Nell'ambito di elaborazione dello **Statuto di una startup innovativa** (in forma di srl) e definizione dei contenuti delle clausole statutarie è possibile **prevedere diverse opzioni «evolute»** che di fatto assimilano la S.r.l. startup ad una «piccola SPA», in particolare nell'ambito di **campagne o round di raccolta capitali** attraverso piattaforme di equity crowdfunding ma anche attraverso **campagne di raccolta private**. Tali possibilità si sostanziano innanzitutto nella possibilità di prevedere **categorie di quote con diritti differenziati**, oppure di prevedere **versamenti in sovrapprezzo (sulla base di un valore premoney)**. Tralasciando per le complessità insite le possibilità di prevedere **diritti particolari dei soci o quote con diritti differenziati**.



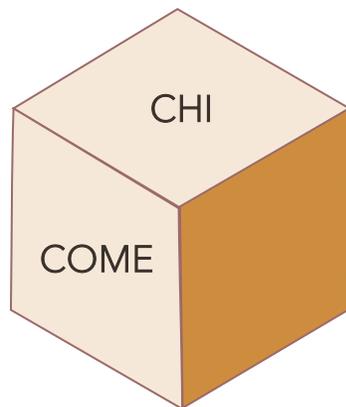
F & F EVO

CHI
01 >

Anche se si tratta perlopiù di persone della nostra cerchia personale o professionale, non dobbiamo escludere a priori la cosa più importante:

stiamo chiedendo soldi, e lo stiamo facendo per avviare un business più o meno nuovo o innovativo con tutte le incognite del caso.

Da questa doverosa premessa possiamo senz'altro dedurre e affermare che non riceveremo **"sconti" o leggerezze.**



COME
02 >

Certo qualcuno afferma che non è necessario un vero e **proprio business plan** strutturato e non occorrono accordi particolari e strutturati formalmente. **La realtà e l'esperienza dimostrano invece sempre l'esatto contrario.** Chi investe o presta, vuole avere un quadro abbastanza chiaro e rassicurante di come saranno utilizzati i **danari concessi** e **quel sarà l'aspettativa di recupero o moltiplicazione**, quindi il business plan e gli altri strumenti di formalizzazione contrattuale servono e come.



LE RACCOLTE PRECONSTITUTIVE PER LE SRL

IL CASO «DISCOVERING PRESILA»



ISPIRATI DA NORME E DOTTRINA. (1/3)

Massima 148 del 17 Maggio 2016. Versamento dei conferimenti in denaro in fase di costituzione di S.r.l. (art. 2464 comma 4 c.c.)

- Alla luce del nuovo testo dell'art. 2464, comma 4, c.c. (introdotto all'art. 9, comma 15-bis, d.l. 76/2013, convertito dalla l. 99/2013), si ritiene che il versamento dei conferimenti in denaro da effettuare in sede di costituzione di una s.r.l.:
 - (a) possa essere eseguito mediante qualsiasi mezzo di pagamento che sia idoneo a far conseguire la provvista alla società;
 - (b) possa aver luogo, contestualmente o precedentemente alla sottoscrizione dell'atto costitutivo, mediante la consegna dei mezzi di pagamento o la loro esecuzione a favore di uno degli amministratori nominati dall'atto costitutivo o anche a favore di persona a ciò delegata da uno di essi, ivi compreso il notaio rogante.
 - (c) possa essere eseguito mediante il deposito presso una banca, con vincolo a favore della costituenda società, in conformità alla disciplina tuttora vigente per la costituzione di s.p.a.



ISPIRATI DA NORME E DOTTRINA. (2/3)

Chi possono essere i soggetti destinatari della consegna o dell'esecuzione dei mezzi di pagamento utilizzati dai soci fondatori?

La massima muove dalla constatazione che la legge non ritiene più necessario vincolare a favore della società i conferimenti in denaro sino al momento della sua iscrizione nel registro delle imprese, bensì individua i «nominati amministratori» (o da nominare) quali soggetti idonei a ricevere il pagamento e detenere il denaro anche prima di tale momento evitando la possibile confusione del denaro versato dai soci fondatori nel patrimonio personale del o degli amministratori cui viene consegnato.



ISPIRATI DA NORME E DOTTRINA. (3/3)

In quanto alle verifiche di antiriciclaggio

Restano i normali obblighi in capo al Notaio in caso di costituzione notarile e in capo agli uffici preposti delle CCIAA in caso di costituzione on line 24 CAD o 25 CAD, restando l'obbligo in fase di redazione dell'atto di indicare gli estremi dei pagamenti ricevuti e le modalità.

NOTA

In caso di applicazione di campagne precostituite ove il numero di soci aderenti sia importante (diciamo superiore a 6), proprio in relazione ai controlli di cui sopra si consiglia la costituzione notarile poiché il controllo sui nominativi effettuati dagli uffici preposti delle CCIAA sono lunghi e non esattamente rapidissimi (possono essere necessari anche 60 giorni)



IL CASO-LE ORIGINI

Discovering Presila, un progetto nato in Calabria per portare la Calabria nel mondo.

Iniziato nel 2018 come progetto sperimentale condotto dall'attuale CEO Antonio Bianco e dai 4 co-founder si poneva l'obiettivo di unire cibo e turismo per la valorizzazione della regione partendo dalle vocazioni turistiche territoriali, la Sila e la Pre-Sila, appunto.

Gli ottimi risultati del cosiddetto MVP hanno ispirato i fondatori a farne un'impresa in forma di startup, ma per farlo in maniera strutturata occorrevano fondi, **circa 180K euro** in 18 mesi.



IL CASO-LO SVILUPPO



Siamo stati interpellati, perché occorreva un approccio strategico finanziario evoluto, potendo i soci contribuire in minima parte al budget.



Abbiamo quindi definito una strategia finanziaria utilizzando solo fonti pianificabili, gestibili e oggettive il tutto a servizio dello sviluppo del progetto.



Fase 1. Verifica dell'apporto dei Soci



Fase 2. Verifica dei contatti attivabili che potenzialmente potessero aderire ad una raccolta



Fase 3. Generazione dell'Investor Kit a servizio della raccolta



Fase 4. Definizione della diluizione



Fase 5. Raccolta



Fase 6. Utilizzo della raccolta quale dote di mezzi propri per accedere al mutuo del fondo di garanzia



L'INVESTOR KIT

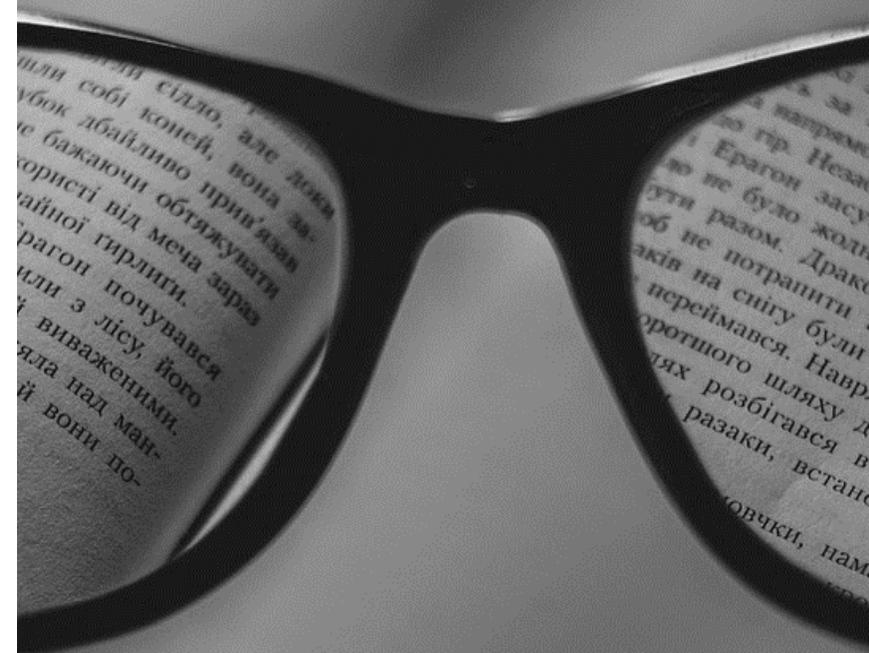


IL CASO «DISCOVERING PRESILA»

STRUMENTI

I tre documenti del cosiddetto **investor kit**

- 1. *Il business plan (qualitativo, quantitativo)*
- 2. *Il business pitch (in breve cosa chiediamo)*
- 3. *Accordi (quanta equity)*



COME PROPORRE

Proporre un investimento sul proprio progetto d'impresa a soggetti della propria cerchia fiduciaria **non è meno o più difficoltoso** che farlo a soggetti estranei.

Certo possono mancare o non essere richiesti alcuni **aspetti formali** (che in ogni caso si consiglia di formulare) ma tutti gli altri aspetti non devono mancare, anzi si potrebbe dire che sono addirittura amplificati. Vediamo quali

ASPETTI VALUTATI

Commitment. Ovvero dimostrarsi appassionati, consapevoli, dedicati
Realismo. Presentare il progetto per quello che è con tutti i rischi ed appellarsi a finanze in surplus non chiedere a chi potrebbe andare in difficoltà

Professionalità. Oltre la parentela, conoscenza o amicizia stiamo proponendo un affare e dobbiamo farlo con le modalità e gli strumenti necessari

Modalità di partecipazione Definirle e stabilirle in maniera formale



STRUMENTI: WORKFLOW DEL BUSINESS PLAN

 1. Founder ed esperienze (30/100)

 2. Solutions/Value/e Business model (15/100)

 3. Potenziale mercato e go-to-market (30/100)

 4. Investimenti e sostenibilità (20/100)

 5. Risultati attesi (5/100)

 6. Prospetti e indici



STRUMENTI: WORKFLOW DEL PITCH



1. Problem & solutions



2. Benchmark con altri (noi e la nostra forza)



3. Il valore potenziale e il nostro obiettivo



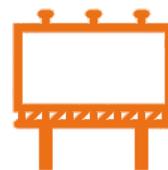
4. Go-to-market e timing operations



5. Quanto ci serve e cosa mettiamo



6. Quanto chiediamo e come lo utilizziamo



GLI STRUMENTI A SUPPORTO



Il contratto
d'investimento



Il calcolo del
premoney



Il sovrapprezzo



Le quote



La chiusura
della campagna



I premi di
sovrapprezzo



La raccolta
finale



GLI STRUMENTI IN DETTAGLIO



Il contratto
d'investimento



Il calcolo del
premoney



Il sovrapprezzo



Le quote



La chiusura
della campagna



I premi di
sovrapprezzo

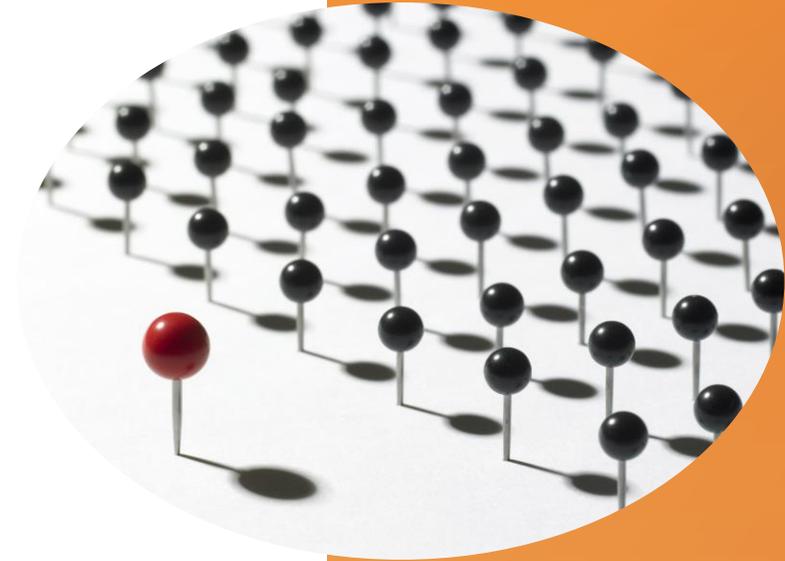


Il riporto in atto



CONCLUSIONI

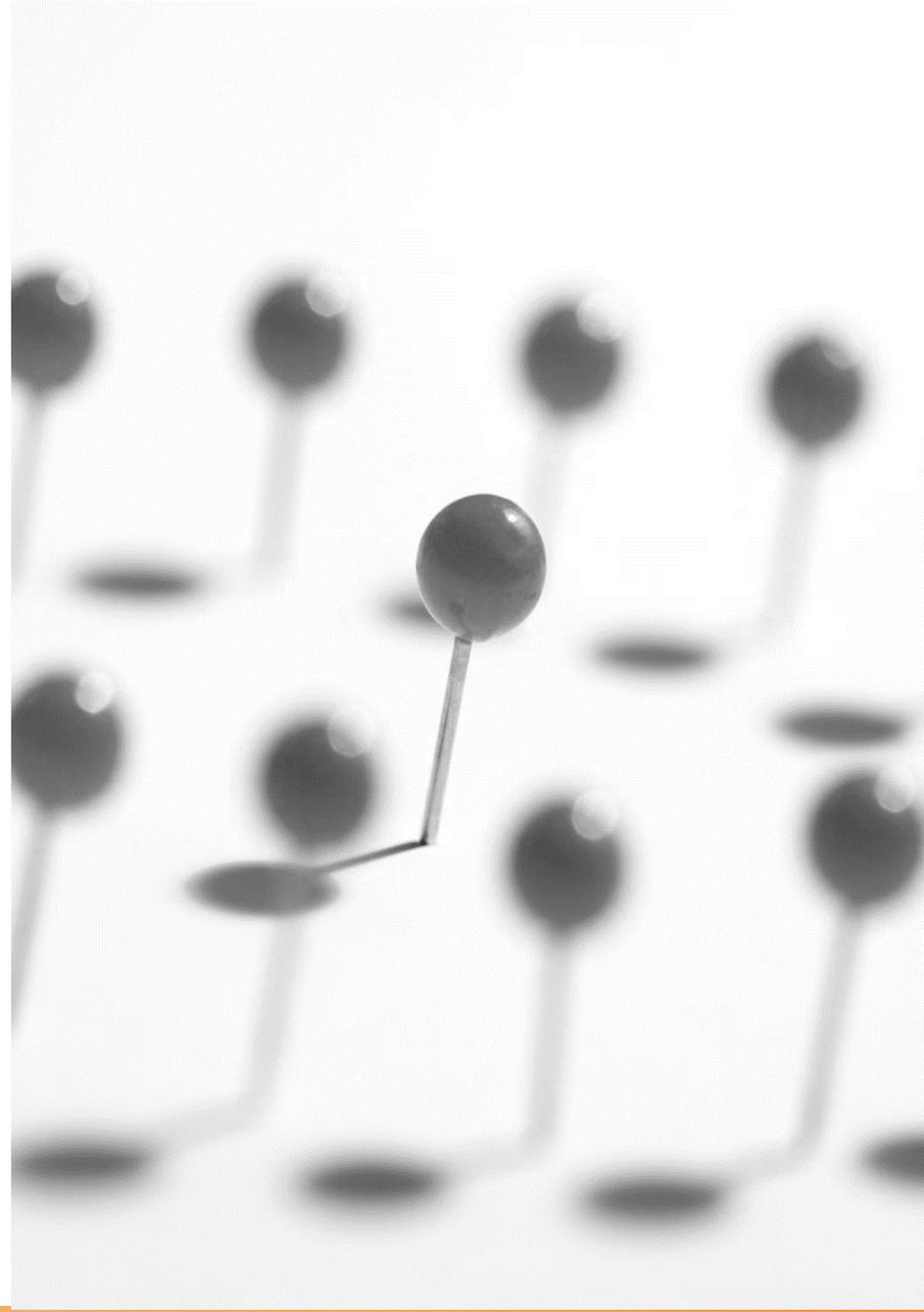
I VANTAGGI IN DEFINITIVA
SONO NUMEROSI E
IMPORTANTI



COSA E' SUCCESSO DOPO?

In breve grazie alla raccolta:

1. Si è potuto richiedere un mutuo di 140k con la garanzia del FGD per le startup
2. Grazie ai circa 200k a disposizione si è dato avvio a un fitto programma di investimenti in marketing, comunicazione personale
3. Gli investimenti hanno portato ad una crescita rapida ed al raggiungimento del BEP finanziario (anche per la congiuntura COVID)
4. Con il nostro aiuto è partito il programma MVP in Puglia (Discovering Trulliland) che terminerà a dicembre con la costituzione di una nuova startup.
5. Si stanno avviando altri contatti in una visione di gruppo presso altri territori.



QUESTION TIME

