



INCONTRI CON STARTUPPER

Di SG

*I contenuti del presente testo sono originali e di
proprietà dell'autore.
Tutti I diritti sono riservati*

Firenze, 20 febbraio 2020

Le storie riportate in questo libretto raccontano reali incontri che tre fondatori di una società di business angel hanno avuto con varie start up. Ovviamente le storie sono state caricate, ma rappresentano nel contenuto quanto realmente accaduto.

INDICE

La nostra start up	6
Idee, progetti, prodotti	9
La presentazione.....	13
Il modello di business	17
Il business plan.....	21
I round	25
Il valore pre-money	28
Le parole delle start up	31

La nostra start up

L'idea è venuta praticamente nello stesso momento a tutti, senza essersi parlati. *Questo è il primo grande insegnamento per le start up: raramente sei unico; altri stanno pensando cose simili alla tua, spesso praticamente identica e se non ti muovi ti supereranno.*

E' con la spinta di questa ultima allarmante consapevolezza che ognuno di noi si è attivato per realizzare qualcosa per le start up.

Tutti noi siamo imprenditori, professionisti, investitori e simultaneamente abbiamo visto nell'embrionale ecosistema delle start up un campo nel quale lavorare. Di conseguenza, ognuno in autonomia cominciò a fare qualcosa in questo settore. Chi è un commercialista si è messo, ahimè, a studiare le nuove norme sulle start up; gli un ingegnere come assistere un neo imprenditore nella costruzione del prodotto; chi un consulente marketing, come avvicinare al mercato una impresa appena nata.

Poi ci siamo incontrati, come spesso accade, per caso. Non perchè debba capitare un incontro fisico. Quello era già avvenuto, in modo più o meno approfondito. L'incontro di cui parlo è l'incontro intellettuale e professionale. Quando ci si scambiano idee e progetti, senza troppi segreti e timori di perdere il proprio know how. *E questo è il secondo grande insegnamento per le start up: condividere idee, collaborare e allargare la rete delle persone con cui si lavora.*

"Penso che il mondo delle start up potrebbe assumere un certo ruolo!"

"Lo penso anch'io! Non c'è molto allo stato attuale."

"Ci sono i soliti acceleratori e incubatori!"

"Ma cosa manca allo stato attuale?"

"Gli incubatori alla fine si rivelano essere semplici luoghi che affittano spazi!"

"Io vorrei fare "

"Anch'io e potremmo fare"

In questo modo si passò rapidamente dall'io al noi.

Nacque una squadra di quattro professionisti e tre finanziatori. I professionisti, esperti in ingegneria, marketing, brevetti e legale e fiscale, avrebbero dovuto individuare e selezionare le start up, per poi assisterle nelle loro primarie esigenze professionali. Ma come poteva una start up permettersi quattro professionisti neppure tanto scarsi? E prima che il legislatore ci regalasse la normativa sul work for equity noi definimmo questa formula di collaborazione con i nuovi imprenditori. Noi ti seguiamo, ti assistiamo e il valore del nostro lavoro diventa quote della vostra società.

Nel frattempo i finanziatori avrebbero dovuto portare prima finanza alle nuove aziende.

Il modello era pronto e ci volle poco per dar forma al progetto. Nacque così la società Leonardo da Vinci 2.0 srl, o anche. LDV 2.0. Il nome presto fatto. Il mio studio è in via Leonardo da Vinci e chi meglio di Leonardo da Vinci può rappresentare

l'innovatività delle start up. Il nostro logo, manco a dirlo, una rivisitazione dell'uomo vetruviano.

Da qui è partito un lavoro di continui incontri con startupper provenienti da tutti i contesti e gli ambienti. Abbiamo visto idee belle e meno belle; innovative e banali; economiche e costose; visionarie e concrete.

Siamo entrati in alcune start up e progetti. Abbiamo collaborato a dei seed e all'accesso di partner industriali, abbiamo presentato le idee a imprese già avviate, abbiamo realizzato le prime exit.

Nel frattempo il mondo delle start up si è fortemente evoluto. Dal punto in cui era quando iniziammo la nostra avventura ora è tutta un'altra cosa. I fondi si sono sviluppati; le banche aggiornate; le associazioni di categoria sensibilizzate.

Non ci si muove senza parlare di start up.

Nel frattempo anche noi ci siamo rimessi in discussione e dopo aver rigirato per due o tre volte il nostro modello di business lo abbiamo rigirato una quarta. E da qui il terzo grande insegnamento per le start up: non esiste un modello o un prodotto perfetto, esiste un modello o un prodotto che funziona, e se non funziona, per quanto bello, deve essere cambiato (e in fretta, vedi primo grande insegnamento).

Idee, progetti, prodotti

Vincenzo, Daniele e Stefano sono nella grande sala riunione della loro società. Si occupano di start up, di affiancarle, seguirle e farle crescere, divenendo, se del caso, soci delle start up selezionate.

L'idea venne praticamente nello stesso momento, senza neppure essersi confrontati. Per un gioco di conoscenze reciproche la loro personale intuizione divenne comune. Trovarono altri soci e dettero vita alla loro società.

Li attende un pomeriggio pieno di incontri, alcuni buoni, altri meno. Vedranno.

Vincenzo guarda Daniele e Stefano con aria annoiata. L'ennesima start up da sentire. E' la quinta del pomeriggio e fino a quel momento le presentazioni non hanno sollecitato particolare interesse.

"Chi sono i prossimi?"

"Wincodex"

"E cosa fanno?"

"Non mi è chiaro. Mi sembra qualcosa con un software"

"Ok. Sentiamoli"

Stefano si alza e va alla porta. Si affaccia nel corridoio e vede un ragazzo, giacca e cravatta e delle inopportune scarpe da ginnastica ai piedi.

"Prego. Entra pure"

"Allora, raccontaci cosa fa la tua start up"

"Io avrei un'idea"

Daniele guarda di sbieco Stefano. Telepaticamente: *Ha un'idea? Anch'io ne ho tante! - Io anche più di te!*

Vincenzo prova a interloquire, prendendo in mano la discussione. "Raccontaci qualcosa dell'idea"

"Io vorrei fare un software che risolve un grande problema dei ragazzi"

Vorrei fare un software?

Lo sguardo fra i tre passa veloce, aspettando per vedere come il ragionamento prosegue.

"Interessante i problemi dei ragazzi. Dicci di più" invita Vincenzo.

Ci parlerà di droga o bullismo!

"Allora, i sabati e i venerdì vengono organizzate un sacco di feste."

Feste!? Stefano fa finta di prendere appunti, terrorizzato dalla piega che sta prendendo l'incontro.

Il ragazzo, con uno scintillio negli occhi, prosegue "Ci sono feste ovunque; nei locali, nelle case, nei giardini. Il problema dei ragazzi è che non sanno dove sono. E quindi io voglio inventare un software che gestisca queste feste." E con tono euforico "Con l'APP!!"

Vincenzo cerca un lato positivo "Vediamo se ho capito. Te costruiresti una sorta di portale dove io accedo e vedo che feste ci sono."

"Già" intercala il ragazzo.

"E poi, mi iscrivo alla festa?"

"Mmhh, potrei. Non ci ho pensato!"

"Se non ti iscrivi alla festa cosa fai sul sito?"
Il ragazzo latita, poi riordina i pensieri "Cerchi una festa!"
"Va bene!" dice Vincenzo, con tono paterno. "Non ho però
capito come ci guadagni con questo progetto."
"Questo è facile. Ti iscrivi al sito e paghi un'iscrizione"
"Mi pare un po' debole. Comunque"
Daniele, destandosi da un torpore che lo aveva assalito
dall'inizio dell'incontro, interviene "Ma questo sito andrà
riempito con le feste. E chi lo riempie?"
Il ragazzo si sente perso. *Mi sembra un'interrogazione! Non
ho mica pensato a tutto questo!* "Qualcuno, penso!"
"Penso anch'io" ribadisce Daniele un pò spazientito.
Stefano cerca di correre in aiuto del ragazzo "Forse
bisognerebbe costruire una rete di PR o contattare le varie
associazioni universitarie per coinvolgerle in questo progetto.
Dico così per esemplificare. Il mondo delle feste e della
discoteca non è mai stato mio. Penso di esserci stato, in tutta
la mia vita, non più di due volte!"
"Ah, se è per questo anch'io non ne so nulla di feste e
discoteche. Odio ballare e stare nella confusione. Se mi ci
portano resto in un angolo e attendo!!"
I tre si guardano. Forse l'incontro è finito.

Morale

Non ogni idea, pensiero o ragionamento è una start up.
Dall'idea all'impresa c'è molto spazio. Quando si vuole aprire
un'attività bisogna avere un quadro chiaro di cosa si deve fare,

consapevoli che il mondo delle nuove iniziative di impresa richiede grande flessibilità e capacità di modificare l'idea primaria.

Ma soprattutto si deve sapere di cosa si sta parlando. L'ignoranza e l'inesperienza fanno spesso sembrare un banale "bicchiere di acqua calda" un'idea rivoluzionaria!

La presentazione

"Oggi si presenta una start up che mi intriga. I fondatori sono tutti del dipartimento di matematica dell'università. Dovrebbero aver presentato un software per le banche. Altro non ho capito." Presenta Stefano.

"Ok. Sentiamoli" dichiara Vincenzo.

Entra un giovane con occhiali spessi e spalle leggermente incurvate. Lo sguardo perso oltre i suoi interlocutori.

"Buongiorno" esordisce Vincenzo "Abbiamo letto la presentazione della tua start up. Era veramente troppo sintetica quindi ti chiediamo di illustrarcela al meglio."

Il giovane fa un leggero sorriso. Poi inizia.

"Sono venuto solo. Gli altri non potevano"

"Va bene. Nessun problema" dice Vincenzo cercando di metterlo a suo agio "Ascolteremo te allora!"

"Il nostro software si basa sulla teoria dei numeri complessi multivariati. Abbiamo realizzato una matrice 20 per 20 a doppia entrata con variabili casuali, che, su base logaritmica, realizzano una funzione trinomiale. La funzione trinomiale si interfaccia con un sistema di calcolo combinatorio complesso in base al quale le variabili sono in numero pari alle grandezze note, su una piattaforma di 18 per 10 alla nona."

Stefano si gira sulla sedia insofferente. Volge lo sguardo verso Daniele che ricambia con un punto interrogativo tatuato sul volto.

"In questo modo fuoriescono 18 per 10 alla nona variabili alfanumeriche, che vengono elaborate sulla teoria del calcolo dei vettori interrelati di Garant e Volessen." Si interrompe per un attimo, poi domanda "Ma conoscete la teoria del calcolo dei vettori interrelati?"

Ma questo cosa ha fumato?

"Veramente no!" Balbetta Vincenzo.

"È abbastanza semplice" si alza e si dirige verso una lavagna a fogli mobili casualmente presente nella stanza. Tira fuori un pennarello (*Ma che gira con i pennarelli da lavagna in tasca?*) e inizia a scrivere.

"Dato un sistema cartesiano ipotizziamo di tracciare una quarta dimensione che possiamo chiamare "w". Le figure che si vengono a definire tracciando i vettori costruiti partendo dal centro sulla base di una quaterna di numeri complessi sono poliformiche e dinamiche. Questo in sintesi la teoria dei vettori"

Sulla lavagna sono scritte formule e grafici incomprensibili.

"Ciò detto, sommando le variabili ottenute di tipo alfanumerico e convertendole su base lambda, si ottiene una matrice composta, questa volta a triplice entrata ma solo con doppia uscita. Questo permette di ridurre a termini binomiali un sistema trinomiale. E questo è molto importante!" E accenna un sorrisetto di compiacimento.

"Ah si? È importante?" Prova a interloquire Vincenzo sempre più spaesato.

"Certo che è importante. Come sapete, o dovrete sapere, la trasformazione in riduzione a binomiale di un sistema trinomiale rende il risultato del calcolo astratto e assiomatico, che significa convertibile ulteriormente su un costruito trigonometrico su scala binaria. Di fatto la trasmigrazione piana della figura geometrica della derivata fissa in questo modo un flesso costante su valori casuali ma che presentano sempre il fatto di essere valori primi oltre la soglia di un milione."

Il giovane smette di parlare. Cala un ghiacciato silenzio.

Poi Daniele "Io veramente non ho capito nulla"

E Stefano, non perdendo l'occasione, "Non è che lo potresti ridire in modo molto, ma molto più semplice, in modo da farci capire, almeno qualcosa" con tono supplichevole.

Il ragazzo alza gli occhi, infastidito da una simile richiesta.

"Va bene. Il sistema che abbiamo realizzato costruisce una matrice 20 per 20 a doppia entrata con variabili casuali, che, su base logaritmica, realizzano una funzione trinomiale. La funzione trinomiale si interfaccia con un sistema di calcolo combinatorio complesso. Sommando le variabili ottenute di tipo alfanumerico e convertendole su base lambda, si ottiene una matrice composta, questa volta a triplice entrata ma solo con doppia uscita. Questo permette di ridurre a termini binomiali un sistema trinomiale. In sintesi."

I tre si guardano. *Ma ha ripetuto le cose di prima! Davvero, lambda l'ha detto anche prima! E anche trinomiale! Vincenzo, ti preghiamo non fargli altre domande!*

Ma Vincenzo non sente il messaggio telepatico.

"Ok. Ma tutto questo a cosa può servire?"

Il ragazzo sbuffa. "È ovvio. Possiamo determinare il flesso costante su valori casuali ma che sono sempre numeri primi oltre la soglia di un milione."

"Sì, ce l'hai detto anche prima dei numeri primi. Ma non riesco a capire quale può essere la sua applicazione"

Stefano lo guarda "E ci credo. Prima di capire quale è la sua applicazione bisognerebbe capire cosa ha detto!"

Morale

Ogni campo del sapere ha il suo linguaggio tecnico. Questo ha un ruolo ben preciso e serve nello stesso consesso a ridurre i tempi di scambio e di dialogo.

Quando però una questione tecnica deve essere spiegata fuori da quel contesto la tecnicità deve essere abbandonata per utilizzare una sintassi comprensibile a tutti. Nel mondo delle start up, caratterizzato da frequenti presentazioni a investitori e angel, oltre che a possibili partner industriali, la necessità di realizzare un messaggio chiaro e comprensibile è essenziale. La cosa migliore è provare a spiegare l'idea alla propria nonna. Se la sa ripetere allora avete trovato la chiave linguistica corretta.

Il modello di business

"Oggi cosa abbiamo?"

"Pare buona. Da capire bene, ma pare buona. Se ho ben capito, dovrebbe essere una piattaforma dove i vari professionisti possono trovare dei sostituti. Pensavo ai pediatri, da un primo pensiero, ma forse anche altro."

"Interessante! È essenziale capire come vogliono far girare la cosa."

Il gruppo è seduto al tavolo. Monta il PC e lo collega al proiettore. La voce inizia a sovrapporsi alla luce delle slide.

"Il nostro è un sito dove i vari professionisti possono cercare sostituti per la loro attività. Tipo, ho bisogno di qualcuno che mi sostituisca per un periodo, perchè malato o fuori, e il sistema mi propone i possibili profili nella mia zona. Avevamo pensato anche a un sistema di rating dei sostituti."

Vincenzo guarda i ragazzi del gruppo. "Potrebbe essere interessante. Devo però riuscire a visualizzare la cosa. Non mi pare applicabile alle professioni classiche, tipo avvocati, notai, architetti o commercialisti."

"Dice?"

"Direi. Andrebbe mai da un commercialista, che normalmente deve ricordare vita, morte e miracoli del cliente, e incontrare sempre qualcuno nuovo? E il sostituto come potrebbe fare a sapere cosa si sono detti il cliente e il sostituto? Mi sembra che non funzioni. Proviamo a cercare qualche professione dove il sistema possa girare."

Daniele ripete "I pediatri. Mio cugino è pediatra e alcune volte mi ha detto dei problemi che incontra per trovare un sostituto."

"Bene. Proviamo ad applicarlo ai pediatri, solo per esempio." Ribadisce Vincenzo. "Allora, come dovrebbe funzionare il sistema?"

"Il sistema è molto semplice. Il pediatra che vuole trovare un medico che lo sostituisca va sulla piattaforma e inserisce un periodo e la zona geografica. Gli appaiono i profili che hanno dato disponibilità. Manda un messaggio a quelli scelti, bloccando la loro agenda."

"Interessante. Dopo parliamo di come preparare il prodotto, perchè andrà riempito di sostituti e di sostituiti disponibili. Ma diciamo che potremmo passare da qualche associazione di categoria o simile. Il punto che non mi è chiaro è come pensate di fare ricavi."

Il ragazzo scorre le diapositive. "L'idea sulla quale stiamo lavorando è prendere una percentuale sulla transazione. Infatti, vorremmo che il sostituto paghi il sostituto attraverso la piattaforma. Vorremmo appoggiarci a paypal. Poi prendere un tre o quattro per cento per noi."

Stefano guarda Daniele perplesso.

"In questo modo sostituiamo l'attuale obsoleto sistema di pagamento, dove il sostituto va dal sostituto e si fa pagare, anche in contanti. Così è tutto più semplice."

"Non capisco due cose. La prima. Chi fissa il prezzo della prestazione?" chiede Daniele.

"E' fissato!"

"Mmmm, ci sono delle tariffe?" Chiede Stefano.

"Ci sono indicazioni, non obbligatorie."

"E come fate ad imporre quel prezzo? Se qualcuno ha sempre chiesto e ricevuto di più, o di meno ... mmm. Ho qualche dubbio." Sentenzia Daniele "Comunque, andiamo avanti. Il mio secondo dubbio è: perchè, fra paypal e voi il sostituto dovrebbe lasciare per la strada circa il 7% del suo compenso, quando fino a ieri si metteva in tasca tutto. Non riesco a capire"

"Direi, perchè il nostro sistema è migliore. Funziona meglio ed è più efficiente. Inoltre crea un contatto fra sostituto e sostituito molto più rapido."

"Sì certamente, ma fa pagare, il contatto e il pagamento, quando prima erano free." Ribadisce Stefano "e inoltre vanno a pagare le parti deboli, i sostituti, che certamente vogliono evitare di vedersi togliere una parte del loro compenso."

"Ritengo" interviene Vincenzo "che l'idea sia anche buona, ma debba essere completamente free. La riempite con sostituti e sostituiti, la fate girare e funzionare e poi si cerca un'impresa, una casa farmaceutica ad esempio, che ve la compra e la offre gratis ai pediatri."

Stefano "Effettivamente, non è un business proteggibile. Siete un linkedin con agenda condivisa alla fine. Se un grosso player vi vede e gli piacete ci mette due giorni a rifare tutto e anche meglio. Quindi dovete correre e vendere il modello il prima possibile, per me."

I ragazzi si guardano un pò indisposti e quasi all'unisono "Abbiamo capito il vostro punto di vista, ma siamo convinti di questa soluzione. Comunque vi ringraziamo."
Si alzarono e se ne andarono.

Morale

La storia è andata avanti con la conseguenza che il modello è stato visto da un player del mercato con maggiori capacità finanziarie. Ha realizzato il sito e in poco tempo l'ha riempito, spiazzando la nostra start up.

Il modello di business deve essere attentamente valutato, verificando se la fonte dei futuri ricavi è esistente, adeguata e disposta a spendere. Se non esiste manca il mercato. Se non è adeguata il business non saprà svilupparsi. Se non è disposta a spendere non comprerà l'idea o sarà disposta a comprarla ad un prezzo diverso da quello pensato.

Il business plan

Vincenzo, Daniele e Stefano sono al portone di entrata del grande complesso universitario del polo scientifico. Oggi sono previsti quattro incontri con start up incubate presso gli acceleratori universitari.

"Le start up universitarie nascono da assegnasti senza assegno che provano a prestarsi all'impresa. Purtroppo nessuno racconta loro cosa sia un'impresa" commentava sempre Vincenzo prima di avviare la tornata di incontri con le start up universitarie.

"Su, Vincenzo, saliamo!" Lo sprona Stefano.

"Per ultimo, avrei da illustrarvi i dati del business plan, così da evidenziare le enormi potenzialità del progetto." Pontifica il portavoce del gruppo di lavoro.

Quattro ragazzi fra i 25 e i 30 anni si pongono schierati di fronte ai tre valutatori.

"Questa prima slide mostra l'andamento dei ricavi. Come potete vedere, i ricavi passano da centomila per i primi due anni, a quattro milioni il terzo, fino dieci milioni il quarto. Dal quinto anno in poi avremmo previsto un tasso di crescita, prudenziale, del 15%."

Le slide scorrono.

"L'ebit passa da cinquecentomila negativo, a trecentomila, sempre negativo, a duecento positivo, fino a quattro milioni di euro di reddito. A regime pensiamo di ottenere un reddito ante imposte di circa sei milioni annui."

Sei milioni?

Stefano fa finta di scrivere su un foglio, mentre Daniele si trattiene da intervenire. Vincenzo guarda senza far trapelare alcuna emozione.

"Questo è il grafico che evidenzia l'andamento dei ricavi e del reddito operativo!"

Due rette, una blu e una rossa, si impennano praticamente verticali.

La presentazione si conclude con l'ultima slide. I quattro restano immobili, soddisfatti, in attesa di complimenti.

"Mi sembrano ottimi risultati" interviene Vincenzo.

Stefano lo guarda interrogativo: *Ma che fai, ti metti a discutere del business plan?*

"Vi posso fare alcune domande?"

"Certo!"

"Voi volete fare un B2B, giusto?"

"Giusto!"

"Per realizzare quei volumi di vendita bisogna spendere molto in promozione. Che attività pensate di svolgere?"

"Si pensava di lavorare sui social!"

"E a che prezzi pensate di vendere il vostro prodotto?"

Prende un respiro "Mmm" guarda gli altri membri del gruppo "Di preciso non si è deciso, ma forse il prezzo giusto potrebbe essere 10 euro l'uno!" Con una voce meno squillante.

"Quindi nel terzo anno, se ho fatto bene i conti, dovete trovare QUATTROCENTOMILA clienti" fa passare dieci secondi, poi prosegue "e nel quarto anno UN MILIONE di clienti."

Altra pausa di riflessione. "Che tasso di conversione avete previsto?"

"Che tasso di conversione?"

"Sì, che tasso di conversione!" Incalza Vincenzo.

"Di preciso ecco direi"

"Ok. Ho bisogno di qualche altra informazione!" Stefano lo riguarda: *ma che li lasci andare?*

"Avete fatto un budget per la comunicazione e per il marketing?"

"Sì" riprendendo fiato, con l'atteggiamento 'Sì, questa la so'.

"Abbiamo stimato circa cinquantamila all'anno!"

Daniele interviene, così da ossigenare il cervello. "Mi pare un po' poco! Altra cosa veloce. Avete determinato il costo di produzione?"

"Sì pensava di fare un ricarico del 130-140 per cento!"

"Vi viene un costo di produzione di poco superiore a quattro euro. Ora, non posso dire di aver fatto i conteggi" continua Daniele "ma visti i prodotti che volete realizzare un prezzo di produzione di quattro euro lo ottenete se prendete un esercito di schiavi!"

Panico nel gruppo.

"Faccio un'ultima domanda, anche perchè ormai il tempo è finito." Interviene stanco Stefano. "Ci avete detto che fra il primo e il secondo anno è prevista una perdita di circa ottocentomila euro. Mi sfugge una cosa! Chi mette a equity tutti questi soldi?"

Lo sguardo annaspa, cercando un appiglio.

"Ma, direi, le banche!?"

"Le banche non mettono soldi a equity. Ci vogliono dei soci e ottocento cappa mi paiono troppi per una start up!"

"Sì, effettivamente però se volete il business plan si può anche rifare!!"

Morale

Le start up non dovrebbero preparare alcun business plan. È un esercizio inutile al loro livello di sviluppo produttivo e commerciale. Molte delle variabili da stimare sono totalmente aleatorie e prive di alcun valore predittivo.

Molto più utile concentrarsi su come vendere, quali strategie adottare, come produrre e a chi far produrre. In queste analisi cercare di capire quali costi e possibili benefici potrebbero sopravvenire.

I round

Due ragazzi e una ragazza sono seduti davanti a Vincenzo, Daniele e Stefano. Giacca e cravatta i ragazzi, gonna e giacchetta elegante la ragazza.

"La nostra è una piattaforma di e-commerce B2B nel settore fashion di alta gamma."

"Interessante" intercala Vincenzo.

"Effettivamente!" Sottolinea il secondo ragazzo con entusiasmo "Abbiamo schedulato le attività sulla base del diagramma di Gantt. L'idea è di finire il sito entro due mesi. Il secondo step del nostro path è andare on line fra quattro mesi. L'impostazione del business è improntata su un sistema di controllo e governo orientato alla balance scorecard"

Daniele sente un brivido di terrore che gli scorre lungo la schiena.

"Nel frattempo, come si può vedere dalle slide, abbiamo intenzione di fare un primo round di finanziamento. Effettivamente, stiamo già presentando il modello a vari fondi e business angel. Dovremmo raccogliere 200 cappa entro la deadline di accesso al mercato.

Dopo il primo anno, faremo un secondo round da tre milioni. Effettivamente, siamo confidenti che ciò possa accadere, in quanto la piattaforma avrà già evidenziato metrics importanti e avremo già fatto il passo a livello internazionale sul mercato europeo.

Effettivamente, stiamo anche ragionando, ma su questo abbiamo ancora qualche incertezza, di fare un terzo round,

questo fra i sette e i dieci milioni, per il salto sul mercato americano e cinese.

Il nostro programma prevede infatti il terzo round e di seguito la quotazione in borsa, forse su New York, appena i mercati internazionali avranno accolto il sistema della nostra piattaforma."

"Avete un programma molto preciso!" Afferma Daniele con pizzico di incompresa ironia.

"Effettivamente!"

Se ridice "effettivamente" me ne vado ragiona Stefano.

"Quindi ora cercate 200 mila euro. Giusto?" Chiede Vincenzo.

"Effettivamente" *L'ha ridetto, basta* "è quella la cifra minima. Pensiamo anche di poter raccogliere di più, eventualmente utilizzando il crowdfunding, ragionevolmente fino a 300 mila non dovremmo avere problemi!"

Solo 300!

"E a che punto della realizzazione della piattaforma?" Inizia a incalzare Vincenzo

"Dovremmo avere una demo fra circa due settimane! Abbiamo quasi individuato la società che seguirà la realizzazione della piattaforma"

"Quindi, ancora non esiste il prodotto e non avete niente presente sul sito. E da quanto ci state lavorando?"

Si gira a guardare i suoi "Ma, di preciso non saprei. Saranno circa sette, otto mesi"

"Un bel pò di tempo direi"

"Ci siamo concentrati molto sull'individuazione di possibili investitori e fondi. Abbiamo presentato il progetto in vari incontri. Avremmo fatto una ventina di pitch."

Vincenzo serafico e con un bel sorriso "Mi sembra di capire che state chiedendo 200 mila euro per delle diapositive!"

Morale

Le start up non sono imprese diverse da quelle che tutti conosciamo. C'è un'idea, uno sviluppo, la vendita dei prodotti e la ricerca dell'equilibrio finanziario ed economico. Gli startupper invece riservano grande attenzione ed energie alla ricerca di nuovi finanziatori, tralasciando il prodotto e il mercato. Ma senza prodotto e senza mercato non esiste alcuna impresa e non esiste alcun finanziatore che sarà disposto a mettere soldi in una "non impresa".

Il valore pre-money

"Questi sono i dati del nostro business plan" illustra in piedi, accanto allo schermo, il giovane startupper. "Come vedete, avremo ricavi che partono da 20 mila euro, per crescere a 100 mila, 600 mila, 4 milioni e 10 milioni"

Ma perchè il quinto anno tutte le start up fanno 10 milioni di fatturato? Deve essere un numero tipo pi greco. Stefano guarda lo schermo.

"I risultati operativi saranno negativi i primi due anni, ma poi avremo 100 mila euro di utile, 1,5 milioni e 4 milioni di EBIT. Il business è praticamente pronto. Come vi abbiamo illustrato in precedenza i progetti dei prodotti di *easy domotica* sono quasi pronti. Passeremo nei prossimi mesi a realizzare i primi prototipi e da qui a sei mesi potremmo realizzare la prima pre serie."

Vincenzo gira lo sguardo verso Stefano e Daniele come per cercare complicità. "Mi pare tutto chiaro. Vi devo porre due domande."

Stefano lo guarda. *Ora li smonta! Vincenzo, abbi pietà!!*

"La prima. Siete convinti di accogliere un nuovo socio? Tenete conto che un nuovo socio è ingombrante!"

Il giovane in piedi risponde sicuro "Abbiamo valutato attentamente questa ipotesi. Riteniamo che non ci siano problemi. Siamo convinti che per crescere dobbiamo allargare la nostra base societaria."

"Ottimo. Allora passo alla seconda che poi include una sottodomanda. Quanto siete disposti a lasciare delle vostre quote per far entrare un nuovo socio?"

Il ragazzo parte sicuro "Anche di questo abbiamo ragionato attentamente. A questo punto dello sviluppo riteniamo non più del 10%. Poi nel futuro vedremo."

"Bene" Daniele lo guarda. *Si mette male. È passato da ottimo a bene!!*

"E quanto chiedete per questo 10%?"

"Abbiamo fatto vari conteggi. Il fabbisogno è alto in questa fase. Avremmo valutato 200 mila euro."

Vincenzo lascia cadere l'ultima frase. Passano dieci secondi di silenzio, dove si sente un ronzio del ragionamento nella testa dei tre esaminatori.

"Ma se il 10% vale 200 mila vuol dire che la società oggi vale 2 milioni!" Afferma perentorio Stefano.

"Mi sembra tantino!" Interviene Daniele "Dopotutto non esiste ancora il prodotto e non sapete neppure se troverà riscontro nel mercato."

Stefano scrive su un foglio, pigiando sul telefono. "Inoltre, facendo due conti veloci, non vengono due milioni di pre money neppure prendendo per buono il business plan. Mi viene circa 1,8 milioni e tenete conto che questo valore è da ricondurre per oltre l' 80% all'utile del quinto anno."

Vincenzo assume un tono paterno "Ragazzi, ritengo che siamo molto lontani"

I ragazzi si scambiano rapidi, confusi, sguardi.

"No ... ok ..., capiamo i vostri ragionamenti ecco però è che, per fare quello che pensiamo, ci servono duecentomila euro!"

Morale

Quando si parla di valore d'azienda si fa riferimento normalmente a quanto potrebbe guadagnare nel futuro. Il problema è che il futuro è incerto, ma lo è un pò meno se alle spalle l'azienda ha un pò di storia che dimostra e conferma la sua capacità di generare certi livelli di profitti.

Le start up non hanno storia e le aspettative di utili sono altamente incerte, condizionate da innumerevoli variabili, molte delle quali dipendenti da eventi fortuiti e casuali.

Valutare quindi le start up sulla base dei business plan è quindi poco sensato.

Quello che conta è l'idea, il percorso fissato, il gruppo di lavoro.

Le parole delle start up

Le parole delle start up

"Oggi dovrebbe venire una start up che pare abbia già ricevuto una proposta da un piccolo fondo di investimento" annuncia Stefano.

"E che vuole da noi?" Chiede Daniele.

"Vuole chiederci un aiuto per capire il contratto che gli hanno mandato"

"In che senso?"

"Nel senso che mi ha chiamato dicendo che ci sono espressioni e parole che proprio non capisce"

"Ah! Va bene. Roba da commercialisti"

"Circa" con un sorriso.

Squilla il telefono della sala riunioni "Ci sono due ragazzi che chiedono di te"

"Falli entrare pure"

"Buongiorno, accomodatevi e diteci"

"Il fondo XXX ci ha visto a una presentazione di start up. Dopo alcuni incontri e richieste di informazioni ci ha comunicato che sarebbe interessato a finanziare la nostra società, diventando soci. Metterebbero centocinquantamila euro. E per questo ci hanno inviato questa bozza di contratto. Abbiamo provato a leggerla. Alcune cose ci sono chiare ma altre proprio non riusciamo a capirle."

Passano i fogli a Stefano, che inizia a sfogliarli. "Su cosa volete chiarimenti?"

"Direi non su molto, piccoli chiarimenti sul contratto, ma penso che ci basti mezz'ora del vostro tempo. Non ve ne vogliamo rubare più del necessario. Salvo queste precisazioni, per noi è tutto molto chiaro. Vi facciamo prima tutte le domande?"

"Facciamo così. Diteci tutto."

"Prima di tutto, parlano di pre money e questo ci è abbastanza chiaro, ma che cos'è il pre money diluted?"

E poi fanno un sacco di discorsi sulle cessioni delle quote della nostra società e parlano di Drag along e Tag along. Ma di preciso come funzionano queste regole? "

"Per questi aspetti servirebbe qualche parola in più!"

"Finisco così si fa un discorso veloce su tutto!"

"Ok, proseguite pure."

"A un certo punto nell'atto si parla di Liquidation preference e poco dopo dicono che si applica il criterio broad-based weighted average. Qui non abbiamo capito in cosa consiste.

Poi, l'ultima cosa. Cosa è il periodo di lock up?

Come vedete niente di particolarmente!"

Stefano sospira. E inizia a parlare. "Allora"

Dopo tre ore, Stefano sentenzia "questo solo per darvi un rapido inquadramento. Non abbiamo approfondito molto."

Con le facce un po' sconvolte i due ragazzi escono dalla stanza. "Allora grazie. Non pensavamo che la cosa fosse così complicata. Grazie."

Morale

I contratti sono oggetti complessi. I contratti che coinvolgono le start up sono di difficile lettura, infarciti di termini ed espressioni che devono avere una traduzione non solo linguistica ma anche funzionale.

E anche se spesso gli startupper non possono che prenderli o lasciarli così come sono, devono sapere cosa hanno davanti.