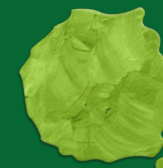




Co-funded by  
the European Union

# Green UP



Topic 4: Le basi dell'imprenditorialità

4.3: Finanziamenti delle startup

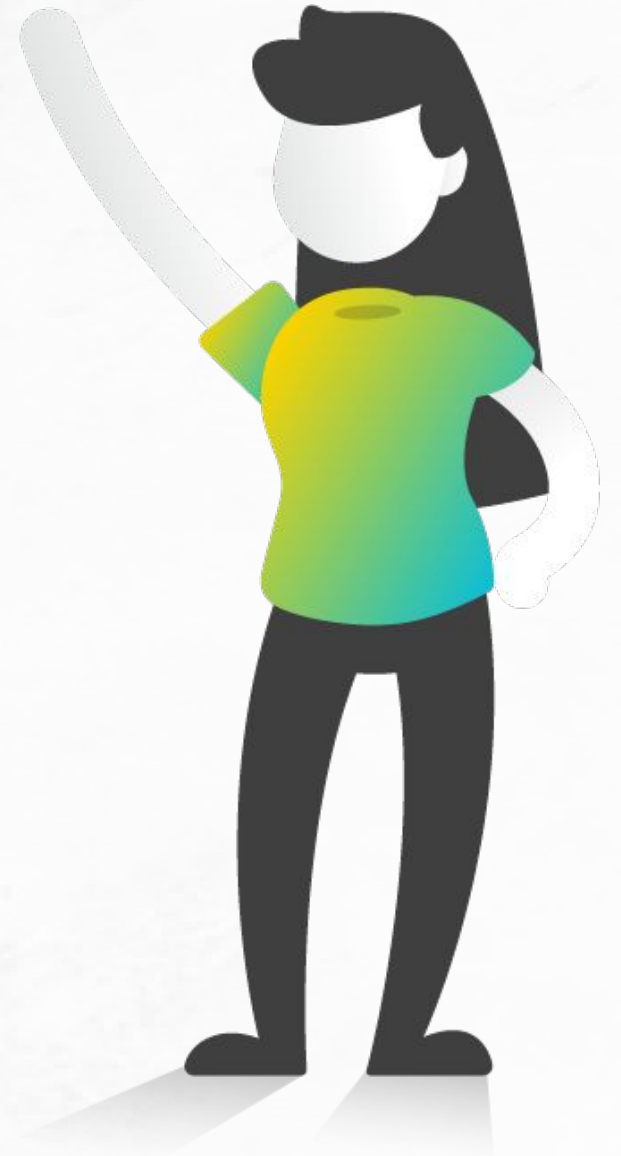
ENTRI





## FINANZIAMENTO DELLE STARTUP CONTENUTI

1. Introduzione
2. Che cos'è una startup
3. Diversi tipi di startup
4. Opzioni di finanziamento disponibili per le startup:
  - 4.1. Bootstrapping e 3F
  - 4.2 Il crowdfunding
  - 4.3 Angel Investors e Venture Capital
  - 4.4 Prestiti e Acceleratori/Incubatori
1. Esempi di startup "green"
2. Conclusione



# INTRODUZIONE



Le startup hanno a disposizione diverse opzioni di finanziamento per assicurarsi fondi per le loro attività e la loro crescita. L'idoneità di ciascuna opzione dipende da fattori quali lo stadio della vostra startup, l'ammontare del finanziamento richiesto, il vostro modello di business e i vostri obiettivi.

Questo modulo fornisce una definizione di startup, una solida base per comprendere le varie opzioni di finanziamento disponibili, le complessità della gestione finanziaria nelle startup e le competenze necessarie per ottenere e gestire efficacemente i finanziamenti.

Infine, potete trovare alcuni esempi di startup che operano nel settore green in tutto il mondo!

# COS'È UNA STARTUP



Esistono molte definizioni di startup, la più famosa delle quali è:

- **"Una startup è un'organizzazione temporanea alla ricerca di un modello di business replicabile e scalabile". Steve Blank, imprenditore, educatore, autore e oratore americano.**
- **"Una startup è un'istituzione umana progettata per offrire nuovi prodotti o servizi in condizioni di estrema incertezza. L'obiettivo di una startup è capire qual è la cosa giusta da costruire (quella che i clienti vogliono e per cui pagheranno) il più rapidamente possibile. "Eric Ries, imprenditore americano e autore di The Lean Startup.**

L'aspetto importante è che le start-up innovative sono aziende ad alta tecnologia con un forte potenziale di crescita. Secondo Paul Graham (economista, informatico e scrittore inglese) le startup sono "aziende progettate per crescere velocemente". Nel suo saggio "Startup = Crescita" afferma che **la crescita è molto più importante della concorrenza, dei ricavi e dei clienti.**



# COS'È UNA STARTUP



In qualità di cittadini dell'UE, avete il diritto di creare la vostra attività (compresa una ditta individuale) in qualsiasi Paese dell'UE e in Islanda, Norvegia o Liechtenstein, di costituire una filiale di una società esistente con sede nell'UE e registrata in un Paese dell'UE.

In generale, per essere definita una start-up, un'impresa deve essere all'inizio del suo ciclo di vita o aver avviato un nuovo processo innovativo. Oltre a questi prerequisiti, l'impresa deve soddisfare alcune caratteristiche quali: **scalabilità**, **replicabilità**, **temporaneità e innovazione**.

- **Scalabilità:** si riferisce alla capacità della startup di crescere in modo esponenziale utilizzando le poche risorse disponibili.
- **Replicabilità:** si riferisce alla capacità del modello di business di essere ripetibile nei suoi processi, una volta convalidato sul mercato su piccola scala, e replicato in tempi e aree geografiche diverse.
- **Temporaneità:** l'obiettivo principale della start-up è crescere rapidamente e trasformarsi velocemente in una grande impresa grazie al suo prodotto innovativo. Di conseguenza, lo stato di start-up, e non le conseguenti risorse limitate, non è solo un punto di partenza, ma una fase transitoria e quindi non definitiva
- **Innovazione:** L'innovazione, ovviamente, è al centro del modello di business delle start-up, che nascono per soddisfare un bisogno, latente o visibile, non ancora soddisfatto dal mercato. Per loro stessa natura, le start-up nascono per creare un nuovo mercato, per innovare.

# DIVERSI TIPI DI STARTUP



Sebbene abbiano la stessa natura e perseguano fundamentalmente gli stessi obiettivi, esistono diversi tipi di start-up.

**PICCOLE IMPRESE IN FASE DI AVVIAMENTO.** Innanzitutto, è necessario sottolineare la sottile differenza tra piccole imprese e start-up. La piccola impresa, spesso a conduzione familiare, non ha bisogno di rispettare il criterio della ripetibilità e della scalabilità come avviene per le start-up. Per questo motivo esiste la piccola impresa start-up, progettata per innovare senza dover rispettare il criterio della scalabilità. Ne sono un esempio i negozi di alimentari, i parrucchieri e le agenzie di viaggio.

**STARTUP SCALABILI.** Le aziende che operano in una nicchia tecnologica appartengono spesso a questo gruppo. Poiché le aziende tecnologiche hanno spesso un grande potenziale, possono accedere facilmente al mercato globale. Le imprese tecnologiche possono ricevere il sostegno finanziario degli investitori e crescere fino a diventare aziende internazionali. Esempi di startup di questo tipo sono Google, Uber, Facebook e Twitter.

**STARTUP DI GRANDI IMPRESE.** Le grandi aziende hanno una durata limitata, poiché le preferenze dei clienti, le tecnologie e i concorrenti cambiano nel tempo. Per questo motivo le aziende devono essere pronte ad adattarsi alle nuove condizioni. Di conseguenza, progettano prodotti innovativi in grado di soddisfare le esigenze dei clienti moderni.

# DIVERSI TIPI DI STARTUP



**STARTUP SOCIALI.** Queste startup esistono nonostante la convinzione generale che l'obiettivo principale di tutte le startup sia quello di guadagnare denaro. Esistono ancora aziende progettate per fare del bene ad altre persone, e sono chiamate startup sociali. Ne sono un esempio le associazioni di beneficenza e le organizzazioni no-profit che esistono grazie alle donazioni. Per esempio, Code.org, un'organizzazione senza scopo di lucro, incoraggia gli studenti delle scuole degli Stati Uniti a imparare l'informatica.

**STARTUP ACQUISTABILI.** Nel settore della tecnologia e del software, alcune persone progettano una startup da zero per venderla successivamente a un'azienda più grande. Giganti come Amazon e Uber acquistano piccole startup per svilupparle nel tempo e ricevere benefici.



**STARTUP LIFESTYLE:** Come dice la parola stessa, questo tipo di start-up combina lo stile di vita con la possibilità di ottenere un ritorno economico. Le persone che hanno un hobby possono creare una start-up lifestyle per guadagnare denaro facendo ciò che amano di più. Un esempio di start-up lifestyle è quello di una ballerina professionista che decide di avviare una scuola di danza per impartire lezioni di ballo per guadagnare denaro.

# OPZIONI DI FINANZIAMENTO DISPONIBILI PER LE STARTUP



Le startup hanno a disposizione diverse opzioni di finanziamento per assicurarsi fondi per le loro attività e la loro crescita.

L'idoneità di ciascuna opzione dipende da fattori quali lo stadio della startup, l'ammontare dei finanziamenti necessari, il modello di business e gli obiettivi.

Esistono molti metodi per finanziare una start-up, con finanziamenti esterni o risorse a fondo perduto. Le start-up hanno quindi diverse opzioni sul tavolo, ma ognuna ha le sue peculiarità.

Pertanto, se da un lato ogni start-up deve essere adeguatamente finanziata, dall'altro è necessario scegliere il metodo più adatto alle proprie esigenze la start-up è innovativa, ci sono anche vantaggi specifici.

Le aziende innovative devono valutare attentamente i pro e i contro e scegliere un finanziamento adatto alla fase di vita dell'azienda.

Un finanziamento sbagliato al momento sbagliato potrebbe portare al fallimento delle start-up innovative.



**Il tempismo è fondamentale per il successo delle operazioni.**

# OPZIONI DI FINANZIAMENTO DISPONIBILI PER LE STARTUP



Il **BOOTSTRAPPING** è un'opzione finanziaria. Descrive una situazione in cui un imprenditore avvia un'azienda con poco capitale, facendo affidamento su denaro diverso da investimenti esterni. Si parla di bootstrapping quando si cerca di fondare e costruire un'azienda con le proprie finanze o con i ricavi operativi della nuova società.

Questa forma di finanziamento consente all'imprenditore di mantenere un maggiore controllo, ma può anche aumentare la pressione finanziaria.

I proprietari possono avviare l'attività tagliando i costi, finanziando personalmente le operazioni, riducendo le attività o cercando altre soluzioni creative di finanziamento a breve termine.

Il termine si riferisce anche a un metodo di costruzione della curva dei rendimenti di alcune obbligazioni.

GoPro, Facebook e Amazon sono esempi di aziende che hanno avuto origini umili e sono partite da zero.

Nel caso in cui l'autofinanziamento (cioè il denaro dell'imprenditore) non sia sufficiente, si può chiedere ai cosiddetti **Amici, Familiari e Stupidi (o 3F)**. Infatti, sarà molto più facile convincere amici, familiari o "sciocchi", piuttosto che altri, a investire in un progetto imprenditoriale.

I vantaggi di questo approccio sono evidenti:

- riduce i tempi di raccolta dei capitali;
- consente di mantenere la proprietà della start-up;
- è un approccio flessibile
- non sono richieste garanzie particolari (a differenza di quanto avviene per una richiesta a una banca).

Tuttavia, è sempre corretto avvertire del rischio dell'investimento, per onestà e per evitare di entrare in conflitto con persone ignare quando le cose non vanno bene.

Amici, famiglia e pazzi - in sinergia con il bootstrapping - sono tre potenziali ingredienti per superare la cosiddetta "valle della morte". Ovvero quel periodo in cui la giovane impresa non è ancora in grado di generare ricavi sufficienti a coprire tutti i costi.

# OPZIONI DI FINANZIAMENTO DISPONIBILI PER LE STARTUP

Il **crowdfunding** per l'avvio di un'impresa prevede la raccolta di piccole somme di denaro da parte di un ampio gruppo di persone per contribuire al finanziamento della vostra impresa. Questi individui di solito si impegnano a versare una certa somma per la vostra idea in cambio di una ricompensa per il loro contributo. È un modo per raccogliere fondi per finanziare progetti e imprese. Consente ai raccoglitori di fondi di raccogliere denaro da un gran numero di persone attraverso piattaforme online.

Esistono diversi tipi di crowdfunding. I più comuni sono:

## TRADITIONAL FUNDING



Large amounts from one, or a few, sources

## CROWDFUNDING



Many small sums from a large group of individuals

### Prestiti peer-to-peer

La folla presta denaro a un'azienda con l'intesa che il denaro verrà restituito con gli interessi. È molto simile al tradizionale prestito da una banca, con la differenza che si prende in prestito da molti investitori.

### Equity crowdfunding

Vendita di una quota di un'azienda a un certo numero di investitori in cambio di un investimento. L'idea è simile a quella della compravendita di azioni ordinarie in borsa o di un capitale di rischio.

### Crowdfunding basato sulle ricompense

Gli individui donano a un progetto o a un'azienda con l'aspettativa di ricevere in cambio una ricompensa non finanziaria, come beni o servizi, in una fase successiva, in cambio del loro contributo.

# OPZIONI DI FINANZIAMENTO DISPONIBILI PER LE STARTUP



Il crowdfunding sfrutta la facile accessibilità di vaste reti di persone attraverso i social media e i siti e le piattaforme di crowdfunding, per mettere in contatto investitori e imprenditori, con il potenziale di aumentare l'imprenditorialità ampliando il bacino di investitori.

Esistono diverse piattaforme di crowdfunding che attirano centinaia di migliaia di persone che sperano di creare, o sostenere, la prossima grande cosa.

**GoFundMe** è il sito più popolare per le persone che cercano di riprendersi da una spesa medica o da un disastro come un incendio in casa, una calamità naturale o una spesa di emergenza inaspettata.

**Kickstarter** è un'altra scelta popolare. Kickstarter è il sito di crowdfunding più popolare per le aspiranti imprese che sperano di raccogliere capitali e raggiungere un pubblico più vasto. Infatti, a differenza di GoFundMe, Kickstarter può essere utilizzato solo per creare progetti che possono essere condivisi con altri.

**Indiegogo** è nato come sito di crowdfunding inizialmente focalizzato esclusivamente sulla raccolta di fondi per film indipendenti. È considerata una piattaforma meno flessibile di Kickstarter, in quanto dà ai finanziatori il controllo sulla scelta di un modello fisso o flessibile: Kickstarter rilascia i fondi solo dopo che la campagna ha raggiunto il suo obiettivo di finanziamento, mentre Indiegogo permette a chi fa la campagna di ricevere i fondi pro-rata o di aspettare che l'obiettivo sia raggiunto.

**ATTENZIONE: le commissioni delle piattaforme di crowdfunding variano dal 5% al 12%.**

# OPZIONI DI FINANZIAMENTO DISPONIBILI PER LE STARTUP

**Gli angel investor** sono persone che forniscono sostegno finanziario a piccole imprese e startup, di solito non affiliate a società di investimento formali. Si tratta invece tipicamente di individui facoltosi che investono il proprio denaro in aziende in fase iniziale.

Perché gli angel investor investono nelle startup?

- 1) credono nella visione dell'imprenditore e nel potenziale dell'azienda.
- 2) Vedono inoltre l'investimento in una startup come un modo per entrare a far parte di un'azienda potenzialmente di successo.
- 3) Gli angel investor spesso provano un senso di soddisfazione nel sostenere una piccola impresa a diventare un'impresa di successo.

**Il capitale di rischio (VC)** è una forma di private equity e un tipo di finanziamento che gli investitori forniscono alle start-up e alle piccole imprese che si ritiene abbiano un potenziale di crescita a lungo termine. Il capitale di rischio proviene generalmente da investitori benestanti, banche d'investimento e altre istituzioni finanziarie. Il capitale di rischio non deve essere sempre denaro. Anzi, spesso si presenta come competenza tecnica o manageriale. Il capitale di rischio è tipicamente destinato alle piccole imprese con un potenziale di crescita eccezionale o a quelle che crescono rapidamente e sembrano pronte a continuare a espandersi.

# OPZIONI DI FINANZIAMENTO DISPONIBILI PER LE STARTUP



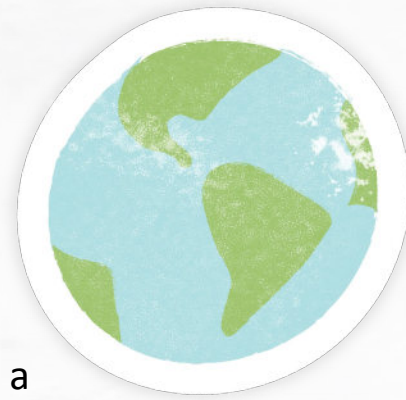
**Prestiti e sovvenzioni:** diverse organizzazioni, governi e istituzioni offrono sovvenzioni e premi per le startup innovative. Queste fonti di finanziamento non dilutive possono aiutarvi a iniziare senza rinunciare al capitale proprio.

Per maggiori informazioni sulle politiche nazionali per i giovani, visitare il sito <https://national-policies.eacea.ec.europa.eu/youthwiki> .

**Gli incubatori** di startup aiutano gli imprenditori a perfezionare le idee commerciali e a costruire la loro azienda da zero.

**Gli acceleratori** di startup forniscono alle aziende in fase iniziale che hanno già un prodotto minimo realizzabile (MVP) la formazione, le risorse e il tutoraggio necessari per trasformare in pochi mesi quello che altrimenti potrebbe essere un lento periodo di crescita.

# ESEMPI DI STARTUP “VERDI”



Le startup verdi sono all'avanguardia nelle nuove tecnologie e al tempo stesso aiutano il mondo in generale a riprendersi da anni di sovrautilizzo.

Se la sostenibilità può aiutare ogni essere umano a sperare in un futuro migliore, queste aziende stanno adottando pratiche verdi che aiuteranno tutti negli anni a venire.

Ecco alcune startup di successo, insieme a informazioni dettagliate su ciò che fanno, sui loro finanziamenti e su come stanno cambiando il business sostenibile.

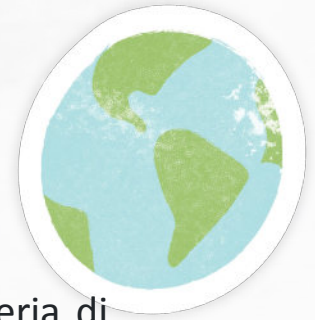
## # Creatori di biomi

Recuperare la salute del suolo è un passo essenziale verso un futuro più sostenibile. Biome Makers, una startup fondata nel 2015 da Alberto Acedo e Adrián Ferrero nella Silicon Valley, si dedica a migliorare la salute del suolo nel mondo, un'azienda agricola alla volta. Fin dalla sua nascita, la startup biotecnologica ha dato priorità al recupero della salute del suolo sostenendo gli agricoltori di tutto il mondo a migliorare le loro pratiche agricole e commerciali. L'azienda fornisce soluzioni tecnologiche e diagnostiche basate sui dati per ottimizzare la salute del suolo, migliorare la produttività agricola, garantire la sicurezza alimentare e ripristinare un equilibrio sostenibile nell'ecosistema agricolo. L'azienda è stata finanziata da investitori privati, da iniziative interne all'azienda e dalle vendite dei prodotti.

<https://biomemakers.com/>



# ESEMPI DI STARTUP “VERDI”



# **Handprint** è un'altra azienda che cerca di mettere in contatto le imprese con le richieste dei consumatori in materia di pratiche di sostenibilità. Offrendo una serie di cause diverse, come la conservazione dell'habitat, la riforestazione delle mangrovie, la ricostruzione della barriera corallina e la plastica negli oceani, le aziende possono allinearsi a uno di questi obiettivi utilizzando il software di Handprint e contribuire con piccole somme a ciascuna causa. In questo modo, il consumatore ha il potere di decidere con quali aziende allinearsi e aiuta le aziende B2B e B2C a integrare gli impatti positivi nei loro servizi.

<https://handprint.tech/>

# **STEER** si impegna ad aiutare le città a progredire in modo sostenibile, fornendo alternative ecologiche alle attuali opzioni di ridesharing, consegna di cibo, e-commerce e health tech disponibili per i consumatori. Inoltre, la startup dà priorità al benessere dei suoi autisti, operando come una cooperativa di autisti che offre una retribuzione più elevata e ulteriori incentivi.

<https://www.steeresg.com/>

# **Krill Design** è una startup di design con sede in Italia che incarna la frase "trasformare la spazzatura in tesoro". Il loro prodotto principale, la Ohmie Orange Lamp, è un apparecchio di illuminazione realizzato con bucce di arance siciliane, che rende la lampada interamente compostabile e sostiene l'economia circolare della zona. L'obiettivo di questa startup sostenibile è combattere il problema dello spreco alimentare creando prodotti belli e ben progettati con materiali che altrimenti sarebbero considerati rifiuti.

<https://en.krilldesign.net/>

# CONCLUSIONI

La scelta della soluzione finanziaria corretta per la vostra startup è una decisione critica che deve essere valutata attentamente.

Potete prendere una decisione informata in base ai vostri obiettivi aziendali valutando le vostre esigenze finanziarie, comprendendo la fase attuale della vostra startup e studiando le varie possibilità di finanziamento.

Ricordate che non esiste una soluzione unica per tutti; ogni alternativa ha i suoi vantaggi e svantaggi.

Rivolgetevi a tutor, consulenti e legali esperti per essere certi di essere ben preparati a negoziare il panorama dei finanziamenti.

Infine, l'opzione di finanziamento scelta non deve solo fornire i fondi necessari, ma anche contribuire al successo e alla crescita a lungo termine della vostra startup.

# RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- <https://startupsavant.com/startups-to-watch/environmental>
- [https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/index\\_it.htm](https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/index_it.htm)
- European Commission, “Le nuove imprese leader dell'Europa: l'iniziativa start-up e scale-up” Strasburgo, 22/11/2016
- <https://up2lab.it/startup-traction-cose-e-come-si-misura>
- [https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en)
- <https://www.linkedin.com/pulse/guide-finding-angel-investors-startups-fastercapital/>
- <https://national-policies.eacea.ec.europa.eu/youthwiki>



**GRAZIE!**