

Workshop 7 novembre 2013

Social Venture Investing

Matteo Boccia e Davide Zanoni
7 Novembre 2013
www.makeacube.com; www.avanzi.org

Workshop

Da dove nasce..

Emergenza di problemi sociali (degrado ambientale, disoccupazione, povertà, esclusione, ...) e arretramento del welfare pubblico.

Crescita della domanda di servizi e di prodotti innovativi di utilità sociale.

Insufficienza di capitale a supporto di social venture.

..dove vuole arrivare

Incrementare la fornitura di beni e servizi innovativi di utilità sociale.

Sostenere lo start-up di imprese che hanno questo obiettivo.

Portare queste imprese nell'area di mercato, attraverso supporto finanziario e manageriale.

Sostenere lo sviluppo di strumenti di social venture investing per capitalizzare le imprese nelle fasi pre-seed e seed.

Contenuti

Imprese target: social venture

Possibili schemi di investimento

I venture incubator nel mondo digitale

I social venture incubator nella filiera dell'impact investing

Definizione del target di investimento

Social Venture

Il social venture investing si rivolge a imprese che:

- stanno nascendo o sono nate da non più di 48 mesi;
- producono beni e servizi innovativi di utilità sociale;
- hanno come obiettivo la generazione di un impatto sociale;
- garantiscono sostenibilità economica (in alcuni casi replicabilità e scalabilità).

Forme giuridiche

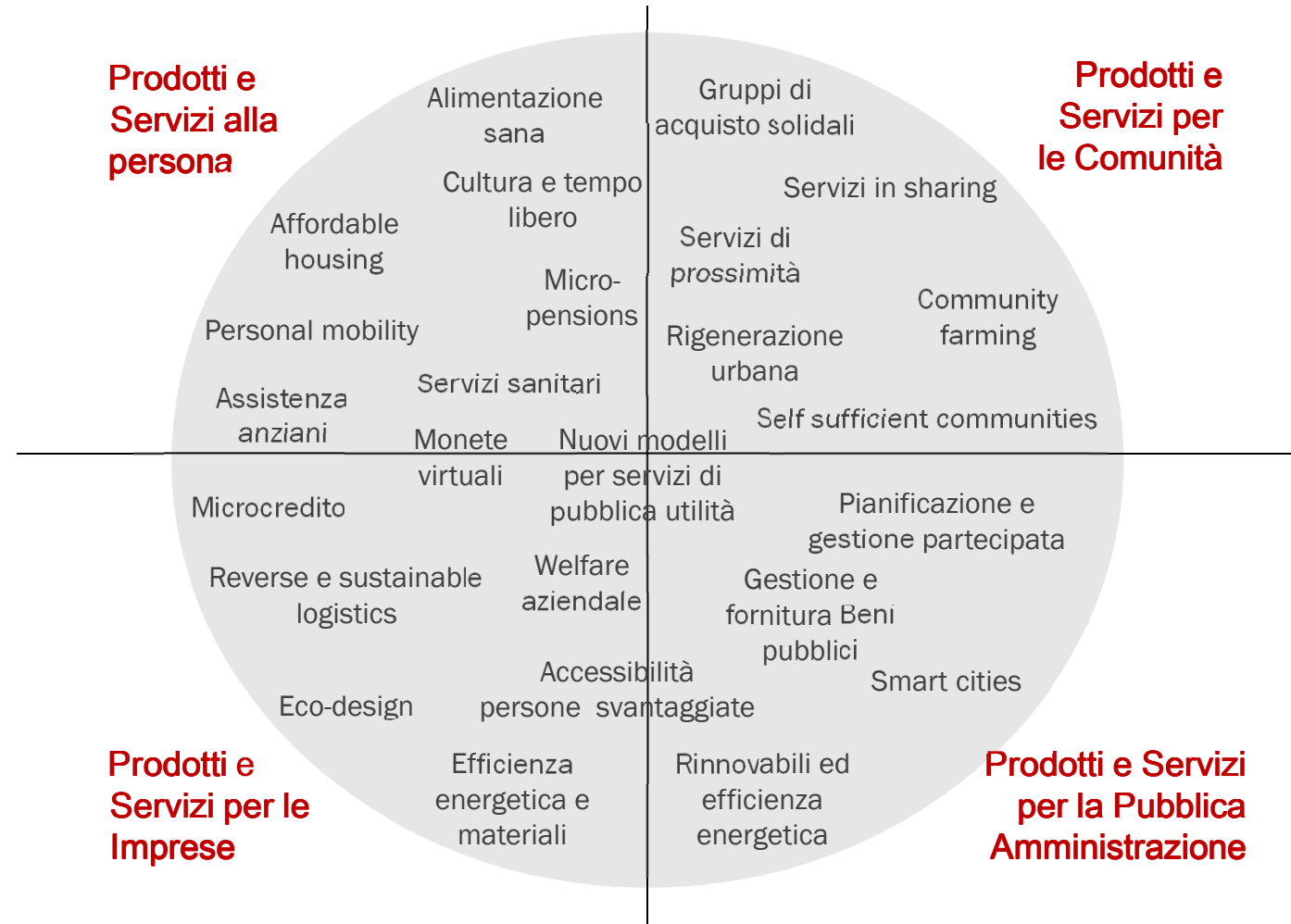
Questa tipologia di impresa (**social venture**) non è definita da una norma giuridica, ma trova espressione in diverse forme:

- startup innovative a vocazione sociale;
- cooperative sociali;
- Srl low profit / nonprofit;
- Srl, Spa;
- “Imprese sociali” L.155 [solo in forma di società di capitali].

Ambiti di attività delle social venture

I soggetti finanziabili offrono servizi e prodotti destinati a **quattro categorie di attori**.

Gli ambiti di attività sono molteplici, ma fortemente legati alla **creazione di valore ambientale e sociale**.



Fase pre-seed (3-12 mesi)

Risultato atteso

Primo prototipo/beta del prodotto/servizio
Validazione della proposta di valore e modello di business

Principali attività

Costituzione e general management
Analisi dei bisogni e definizione del modello di business
R&D

Fattori di rischio (non di mercato):

Costo del lavoro non esplicitato
Costi vivi da sostenere
Nessun asset per gli investitori
Nessun ricavo per dividendi o interessi

Fabbisogno finanziario

40-100k euro



Contributi a fondo perduto
Auto-finanziamento

Fase seed (12-24 mesi)

Risultato atteso

Test del prodotto/servizio
Calibrazione del prodotto/servizio per lancio

Principali attività

Gestione della produzione
Erogazione del servizio / delivery del prodotto
Immagine e comunicazione, marketing e commerciale
Amministrazione

Fattori di rischio (non di mercato):

Costi operativi e di investimento (liquidità)
Insofferenza dei prestatori d'opera
Nessuna solidità patrimoniale
Cash flow assorbito da costi di gestione e di personale

Fabbisogno finanziario

100-500k euro



Premi
Bandi pubblici (Miur, EU)
Fondi Venture Capital non dedicati
Venture Philantropy Venture
Incubator non dedicati

Contenuti

Imprese target: social venture

Possibili schemi di investimento

I venture incubator nel mondo digitale

I social venture incubator nella filiera dell'impact investing

Schemi di investimento per fase e forma giuridica/1

	Fase pre-seed		Fase seed	
	Finanziamento	Rendimento	Finanziamento	Rendimento/ Exit
Cooperativa sociale	Contributi a fondo perduto (grant, premi, bandi) Investimento in azioni di partecipazione o soci sovventori	Azioni di partecipazione e soci sovventori: rendimento max 4,5%+tasso buoni postali	Investimento in azioni di partecipazione o investimento come soci sovventori	Azioni di partecipazione e soci sovventori: rendimento max 4,5%+tasso buoni postali Opzione call di riacquisto dei soci al valore nominale
Start-up innovative a vocazione sociale	Equity crowdfunding per start-up innovative Investimento in equity di investitori privati e istituzionali (detrazione IRPEF e deduzione IRES) Contributi a fondo perduto	Non distribuisce dividendi per 48 mesi	Investimento in equity di istituzionali	Non può distribuire dividendi per 4 anni (obbligo di destinazione a riserva) Riacquisto dei soci con sovrapprezzo o vendita sul mercato libero

Schemi di investimento per fase e forma giuridica/2

	Fase pre-seed		Fase seed	
	Finanziamento	Rendimento	Finanziamento	Rendimento/ Exit
Srl low/ nonprofit	Contributo a fondo perduto (grant, premi, bandi, crowdfunding)	Statuto che limita o vieta il la distribuzione di dividendi	Investimento in equity di istituzionali	Statuto che limite o vieta la distribuzione di dividendi Limite al capital gain sulla vendita al mercato libero o sul riacquisto dei soci
Società a responsabilità limitata o Spa	Investimento in equity o quasi equity di investitori privati	Rendimento da di dividendi (se generati e distribuiti nei primi mesi di start-up)	Investimento in equity di istituzionali	Rendimento da dividendi in base alla redditività Riacquisto dei soci con sovrapprezzo o vendita sul mercato libero

Contenuti

Imprese target: social venture

Possibili schemi di investimento

I venture incubator nel mondo digitale

I social venture incubator nella filiera dell'impact investing

Modelli di business degli incubatori

Venturing

Sottoscrizione capitale di rischio (minoranza)
Schema di work/service for equity

Sponsorship

Costi di incubazione coperti da corporate e altri enti, interessati a ritorni di immagine

Consulting

Servizio a grandi corporate (open innovation), fondazioni e altri soggetti interessati allo sviluppo di nuova impresa

Pay per use

Fee consulenziale per il servizio di accompagnamento

Private-public partnership

Voucher/convenzioni con agenzie di sviluppo, camere di commercio, enti locali e regionali.

I venture incubator/Digital Magics

Target

Start up digitali e ICT

Fase

Pre-Seed
Seed, spesso in co-investimento con altri partner finanziari istituzionali

Size

Fino a 300.000 € (600.000 € in caso di co-investimento)

Tipologia

Equity e convertible notes

I venture incubator/H-Farm

Target	Start up web, media e digital. Attenzione anche a temi a rilevanza sociale
Fase	Pre-Seed
Size	30/50.000 €
Tipologia	Equity

I venture incubator/LVentures

Target	Start up ICT, digital e web
Fase	Pre-Seed Seed Growth, in co-investimento
Size	Fino a 100.000 € (pre-seed) Fino a 500.000 € (seed)
Tipologia	Equity

I venture incubator/Y Combinator

Target	Principalmente web e mobile application
Fase	Pre-Seed
Size	Fino a 100.000 €
Tipologia	Fino a 20.000 \$ in Equity + 80.000 \$ in convertible notes

I venture incubator/500startup

Target	Principalmente digital e web start up in Silicon Valley (75%)
Fase	Pre-Seed Seed
Size	Fino a 100.000 €
Tipologia	25/100.000 \$ pre-seed 100/250.000 \$ seed

Contenuti

L'iniziativa

Imprese target: social venture

Possibili schemi di investimento

I venture incubator nel mondo digitale

**I social venture incubator nella filiera
dell'impact investing**

Cosa impariamo dal mondo digital

Il venture incubator

Può essere lo strumento efficace ed efficiente:

- ✓ Per sostenere lo sviluppo delle imprese nella fase iniziale dello sviluppo attraverso la **fornitura di servizi, capitale, infrastrutture, reti**;
- ✓ Per **superare i fallimenti di mercato** (dei capitali e non solo) nella fase early stage;
- ✓ Per **sviluppare opportunità per investitori** nella filiera.

Allo stesso tempo....

- ✓ sopravvive solo all'interno di una filiera dell'innovazione che vede come protagonisti investitori, corporate, operatori pubblici, università

Cosa impariamo dal mondo digital

Qualità del venture incubator

Efficienza. Assicurata anche con una raccolta limitata, grazie ad altre fonti di revenue per l'attività di incubazione pura.

Efficacia. L'incubatore permette di accompagnare il primo sviluppo delle imprese, con un rapporto costante e costruttivo con gli imprenditori.

Bassi costi di transazione. Per le stesse ragioni, le asimmetrie informative sono limitate, in tutte le fasi, dalla selezione all'exit. Condizione necessaria per assicurare la sostenibilità economica.

Minore asimmetria informativa. Grazie all'attività di incubazione, è possibile limitare le asimmetrie informative tra investitore e impresa, limitando i rischi e selezionando i progetti più solidi.

Gestione del rischio. Mitigare profilo di rischio per la filiera dell'investimento

I social venture incubator

Le sfide

Affiancare gli **innovatori sociali** con capitale di rischio e debito, facendo al contempo capacity building

Sviluppare **best practice e modelli** d'impresa efficienti, replicabili e/o scalabili

Velocizzare il **time to market** e ridurre la **probabilità di fallimento**

Generare **deal per investitori** che operano a valle nella filiera dell'investimento impact first

Contribuire a costruire la filiera dell'impact investing

Alcune domande per la discussione

Sui target e le tipologie di investimento

Esistono ambiti, settori o tipologie prioritarie per il sostegno alle SV?

Sono corrette le valutazioni sui fabbisogni debt e equity nelle fasi iniziali di sviluppo dei SV?

Sul modello di venture incubator

Il mondo del social business può imparare dal digitale?

L'incubatore può essere lo strumento per superare alcune delle problematiche della fase early stage? Eventualmente, a quali condizioni?

L'incubatore può essere esso stesso investibile da parte di operatori istituzionali? A quali condizioni?

Per questi investitori, la convivenza di più modelli di business (venturing, consulting, etc, ...) è un vantaggio o un fattore limitante?