

Crowd Advisors

EQUITY CROWDFUNDING PER LE PMI

Napoli - Expo Franchising 2017



- Il 95% delle aziende Italiane sono PMI
- Il credit crunch ha ridotto la loro capacità di finanziare la propria crescita
- Il Venture Capital è poco sviluppato e non guarda alle PMI
- I progetti di innovazione e di crescita internazionale rimangono nel cassetto per mancanza di fondi

Una possibile soluzione: equity crowdfunding

Crowd = folla + Funding = finanziarsi

Raccogliere capitali a fronte di quote della società ricorrendo a molti finanziatori attraverso piattaforme Internet specializzate



Piattaforme di Equity Crowdfunding

L'aumento di capitale viene proposto al pubblico da una piattaforma specializzata.

L'aumento di capitale va a buon fine solo se le quote sottoscritte raggiungono l'obiettivo

Le quote offerte al «crowd» possono essere prive di diritto di voto

L'attività delle piattaforme è regolata dagli organi di vigilanza (in Italia Consob)



- L'Equity Crowdfunding nel mondo è una fonte di finanziamento affermata
- L'Italia a partire dal 2016 ha visto una forte accelerazione
- Dal 2017 tutte le PMI italiane possono finanziarsi sia in Italia che all'estero

Europa (2015)

UK: €400 milioni

Francia: €75 milioni

Germania: €24 milioni

Olanda: €11 milioni

Spagna: €9 milioni

Italia (2016)

Totale raccolto in 3 anni: €10 milioni

Di cui €7 milioni negli ultimi 15 mesi

Da Maggio 2017 tutte le PMI possono accedere al Crowdfunding

Mercato in espansione dal 2016

La dimensione della raccolta può essere fino a 5 milioni di Euro

Raccolta su
una
piattaforma
italiana

Requisito principale

Si fattura meno di €50
milioni
(e si hanno meno di 250
addetti)

Progettare o industrializzare un nuovo prodotto

Ottimizzare con la tecnologia un processo produttivo o
commerciale

Estendere la commercializzazione di un prodotto o servizio
esistente

Raccolta su
una
piattaforma
internazionale

Requisito principale

Necessario aprire una
sede presso il paese

Sviluppare la propria presenza commerciale in uno specifico Paese

Progettare o produrre un nuovo prodotto/servizio avendo già una
presenza internazionale

Dimostrare a fondi di investimento di essere in grado di
raccolgere fondi dando al contempo un valore oggettivo alla
propria impresa

No. Una campagna può essere anche uno strumento versatile da inserire nel proprio «marketing-mix»

Lancio nuovo prodotto/mercato

- Raccogliere fondi dal «crowd» significa anche comunicare il proprio prodotto o servizio: per lanciarlo su un mercato nel quale si è già presenti o su un nuovo mercato, magari internazionale

Comunicazione

- Per raggiungere il target di raccolta bisogna coinvolgere e ingaggiare un ampio bacino di potenziali finanziatori, che possono anche essere futuri clienti. L'investimento si ripaga quindi con la costruzione di una customer base da coltivare anche in futuro.

Merito creditizio

- Una campagna di successo è un biglietto da visita per mostrare il potenziale della propria iniziativa. Investitori più grandi e banche saranno più disposti a co-investire.

- SynBiotec
- Società italiana (Marche)
- Prodotti probiotici
- Piattaforma: NextEquity (ITA)
- Raccolto €1 milione
- Di cui €700k da una PMI che produce cibo bio...
- ...per sfruttare sinergie distributive



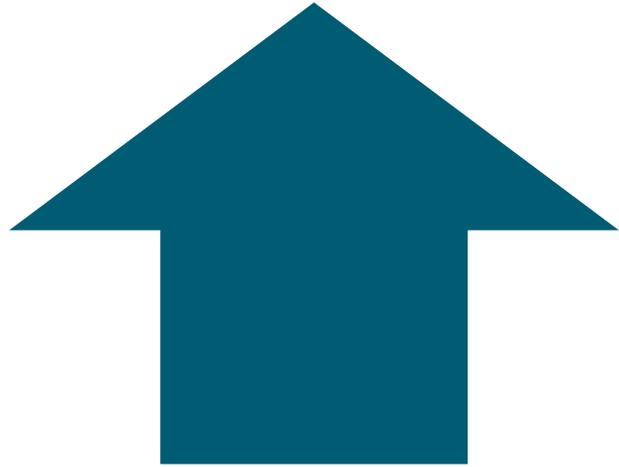
- Sharewood (Milano)
- Sharing attrezzi sportivi
- Piattaforma:
CrowdFundMe (ITA)
- Target €75.000
- Finanziata per €247.000
- Grazie a 170 investitori
- Investimento medio:
€1.400



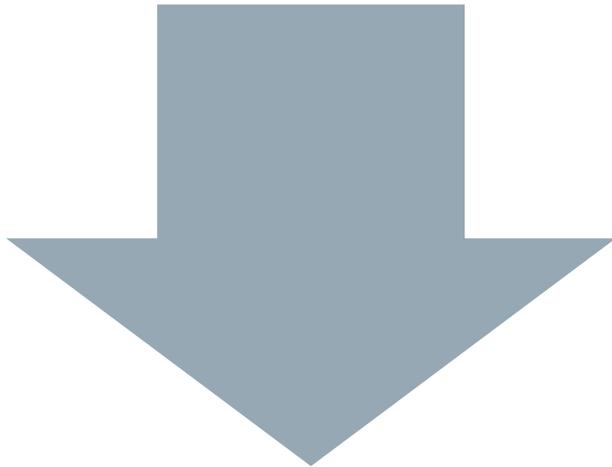
Finanziato anche un prodotto Industriale

- ME Scooter
- Startup Innovativa (Brescia)
- Scooter elettrico
- Piattaforma: Tip.Ventures (ITA)
- Target €300.000
- Finanziata per €300.000
- Grazie a 10 investitori
- Investimento medio: €30.000



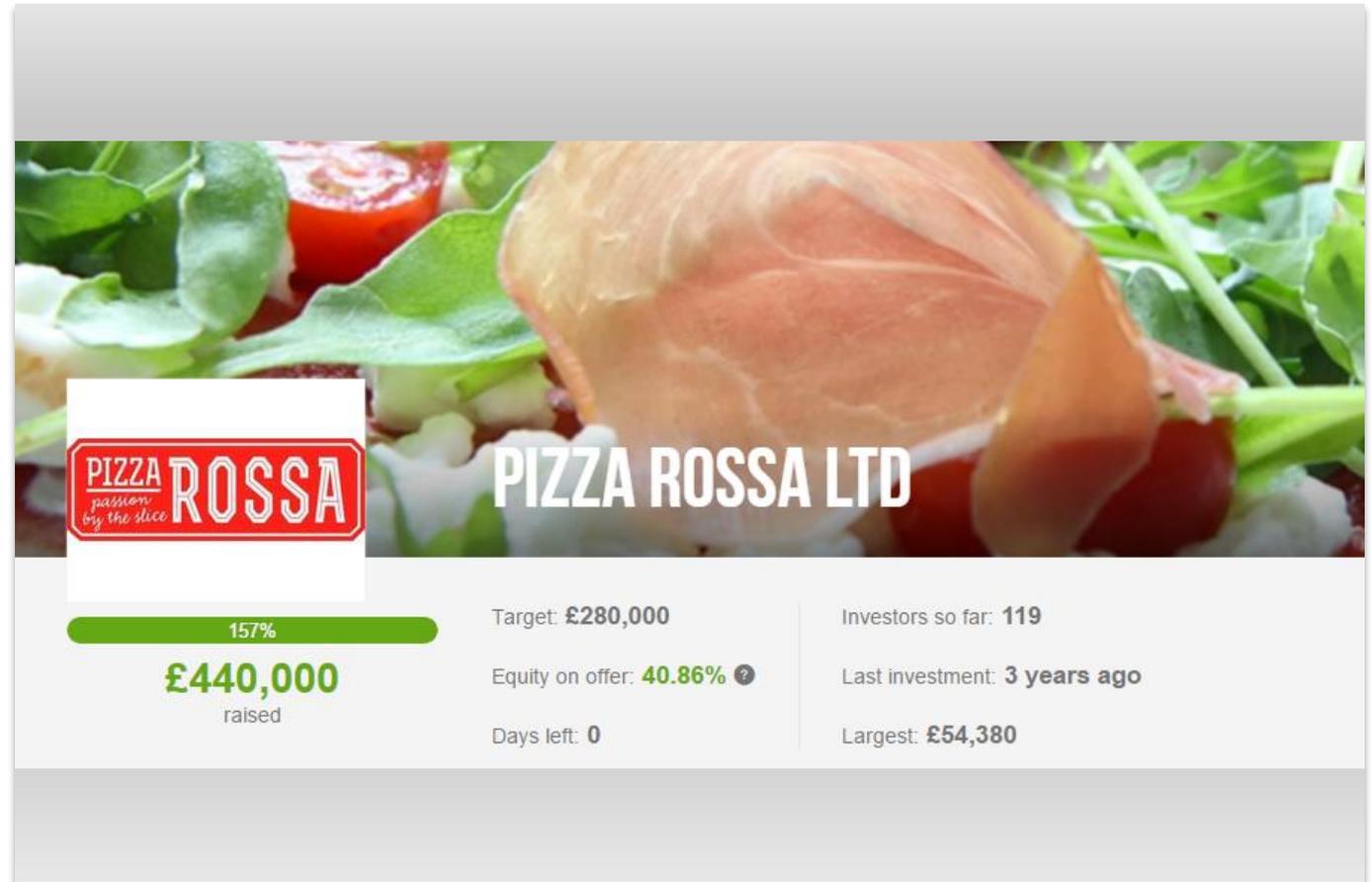


Le PMI italiane «non-innovative» potevano raccogliere solo in Europa



Da oggi possono farlo anche in Italia aziende «food» come queste...

- Pizza Rossa (2014)
- Società italiana con sede a Londra Catena di pizzerie d'asporto
- Piattaforma: Crowdcube (UK)
- Target £280.000
- Finanziata per £440.000
- 119 investitori
- Investimento medio £3.700



- The Italian Job (2016)
- Birrificio italiano (Birrificio del Ducato) con sede operativa a Londra
- Catena di Pub specializzati in birre artigianali italiane
- Piattaforma: Crowdcube (UK)
- Target £350.000
- Finanziata per £410.000
- 161 investitori
- Investimento medio £2.500



Un team multidisciplinare accomunato da esperienza pluri-decennale nella consulenza aziendale (strategia, marketing, commerciale, legale, finanza) e dal know how sul crowdfunding



Email

advisors@crowdadvisors.net

Web

www.crowdadvisors.net