

Esame Startup in ICT

1. Prodromo

A Carlo si è rotta la caldaia. Il display della caldaia dice errore E2. Carlo trova il manuale su internet e trova che E2 è un intervento che richiede l'intervento del tecnico. Cerca il numero di telefono del tecnico trovando 5 ditte nella sua città. Chiama quella con le migliori review di google che gli da appuntamento dopo 2 giorni. La prospettiva di rimanere al freddo senza acqua calda fino ad allora non è piacevole. Chiama allora altre due ditte ed una gli da appuntamento dopo qualche ora. Soddisfatto cancella il primo appuntamento. Arriva il tecnico che, visto l'errore, gli dice che non può far niente e che deve chiamare la ditta con cui aveva preso il primo appuntamento, ora cancellato, che è l'unica che può intervenire sulla scheda che regola la combustione. Richiama la prima ditta che gli da appuntamento dopo una settimana. Carlo rimane al freddo e senza acqua calda due settimane. Un bel disagio.

Provate a descrivere brevemente dove pensate che sia il problema che ha portato Carlo a trascorrere due settimane al freddo. (Non più di un paragrafo).

1)

Non è stato possibile per le ditte chiamate conoscere la causa del problema del guasto e quindi fare una diagnosi preventiva che potesse quindi definire la loro competenza nel risolvere l'errore.

1.1 Il bisogno

Irritato, Carlo pensa che sarebbe davvero importante trovare una soluzione che permetta di rendere più efficiente l'intervento di manutenzione. Quello che gli è successo potrebbe esser molto più grave se accadesse ad una persona fragile e sola.

Carlo vuole rendere più efficiente l'intervento di manutenzione, indicate quali sono secondo voi, i principali vantaggi e svantaggi di ciascuna delle seguenti soluzioni. (Un vantaggio e uno svantaggio per ciascuna).

- Mettendo i contatti dei centri di assistenza in un'app dedicata
- Collegando la caldaia a internet
- Collegando la caldaia tramite app dedicata allo smartphone di Carlo

1.1)

1. Si risparmia tempo nel cercarli, non si risolve il problema principale
2. è possibile trovare l'origine del malfunzionamento, Costo e necessario un upgrade hardware software
3. come sopra, ma in maniera più comoda e tascabile

1.2 La scintilla

A cena con gli amici Carlo racconta la storia e Priscilla, informatica che lavora per una multinazionale tecnologica, ipotizza una soluzione: basterebbe un dispositivo di costo molto basso che, inserito nella caldaia, parli in.....

(Qui in mezzo ci sono altre domande, ma non ho ne foto ne registrazione)

2./ - BOH

Convinti dell'opportunità Carlo e Priscilla insistono, e sviluppano velocemente una demo, un'app che inquadra il display della caldaia e spiega il significato dei vari bottoni. Condividi i dati con i centri di assistenza più vicini mandando un messaggio whatsapp con le schermate del display. Carlo e Priscilla tornano da Giobatta che entusiasta gli dice di voler far parte del team investendo del tempo e tutte le sue conoscenze nel settore.

C e P decido di costruire una demo, qual è la differenza tra MVP e Minimum Sellable Product?

2)

MVP non è un prodotto fisico e solamente ciò che viene presentato agli investitori per dare un'idea di come dovrà essere un prodotto finale.

MSP è una demo iniziale del prodotto con poche funzionalità e ancora in una fase embrionale, lontano dalle caratteristiche che avrà poi il prodotto finale

2./ – La costituzione della startup

C, P e G decidono di lanciare la start up dal nome “non capisco dalla registrazione” che utilizza la realtà aumentata per fornire maggiori informazioni di quelle rappresentate nel display condividendole su un cloud sviluppano da loro con gli stakeholder della macchina specifica. Investono 2.000 euro ciascuno e si dedicano tutte le sere a sviluppare una demo un po più sofisticata e a creare una presentazione per convincere qualcuno a fornire loro il denaro per partire. A Carlo viene riconosciuto un po più di equity grazie al fatto che è stato colui che ha avuto l'idea. Carlo quindi ha il 40%, mentre P e G il 30% ciascuno.

Alla costituzione della startup la cap table è così formata

Soci	Quota	capitale
Carlo	40	2000
Priscilla	30	2000
Giobatta	30	2000
Totale	100%	6000

La start up è così un'impresa un nuovo soggetto giuridico, chi è che la rappresenta davanti alla legge?

- a) Il presidente
- b) Il direttore generale
- c) I fondatori

Il presidente

i responsabili dei risultati invece è il consiglio di amministrazione

2./ - Primi tentativi commerciali

Carlo e Priscilla provano a contattare diversi produttori di caldaie chiedendo di chi si occupa dell'assistenza ma non riescono ad incontrare persone o quando ci riescono non trovano interesse. Frustrati pensano di abbandonare l'idea ma Giobatta gli presenta un produttore orientato all'innovazione che vuole provare e gli dice di essere interessato al sistema appena pronto.

Il team non ha pensato al modello di business e a come presentare il prodotto a possibili clienti e continua a raccontare la storia come se stesse presentando la cosa a possibili nuovi membri del team o ad investitori. Questo è un errore comune che porta spesso a perdere possibili clienti che

vogliono una soluzione e non svilupparla. Per questo è fondamentale definire un modello di business e una proposta commerciale.

Provate ad ipotizzare chi potrebbero essere i clienti della start up e qual è la proposta di valore.

I clienti potrebbero essere i grossi produttori di caldaie o i centri di manutenzione di esse. La proposta di valore è il risparmio di tempo e quindi di denaro per quanto riguarda l'assistenza

3 -

C, P e G si rendono conto di non aver chiara che proposta commerciale fare al cliente e cominciano a lavorare al modello di business formulando alcuni """. Sviluppandolo si accorgono di avere alcuni punti deboli:

- a) La loro proposta di valore non è abbastanza convincente
- b) Hanno bisogno di altri soldini per sviluppare la demo

Secondo voi a chi è opportuno in questo momento che si rivolgano per cercare "non si capisce":

- a) Acceleratore d'impresa (20/30 mila, pochi)
- b) Business angels
- c) Fondo di Venture capital (entra quando l'azienda è già partita)
- d) Programma di sostegno dell'imprenditorialità pubblico

3)

acceleratore di impresa che mette in contatto con eventuali business angel.

All'inizio accedono business angels e acceleratori, poi quando è ben avviata fondi di venture capital e programmi di sostegno.

3.1 – I primi investitori

C, P e G si rendono conto che per sviluppare l'MVP che dimostri la proposta di valore hanno bisogno di partner e di soldi. Non sanno a chi chiederli e contattano degli acceleratori d'impresa. Grazie ad uno di questi trovano un business angel che investe 60.000 euro.

Il business angel prende il 10% di equity, l'acceleratore il 5% di equity e si fa pagare 20.000 euro per il programma di accelerazione. La startup cede quindi complessivamente il 15% di equity.

Qual è il valore pre-money dell'equity e della start up riconosciuta dall'investitore.

L'acceleratore si è fatto pagare un'equity 5 % e per cassa 20.000 euro, che valore ha complessivamente il programma di accelerazione?

Completa la cap table dopo questo investimento

Soci	Quota	capitale
Carlo	34	210000
Priscilla	25,5	150000
Giobatta	25,5	150000
Business angel	10	60000
acceleratore	5	30000
Totale	100%	600000

600000 è il valore ipotizzato dall'investitore

valore premoney: valore della startup adesso: valore ipotizzato – investimento = 540000

costo programma è 30000+20000=50000

3.2 - Il programma di accelerazione

G decide di non partecipare al programma di accelerazione. C e P invece decidono di lavorare full time durante il programma ed evolvono il modello di business, incontrano possibili clienti per validare possibili investitori.

a) Secondo voi quali sono i principali obiettivi di un programma di accelerazione ?

istruire la startup in modo da farla crescere favorendo poi finanziamenti facendole superare la fase iniziale, fare in modo di avere un prodotto solido e vendibile il prima possibile e che sia più conforme al mercato. Fare capire come funziona il mondo delle startup i meccanismi dei finanziamenti pratiche comuni. Networking.

Al demo day, il momento finale del percorso di accelerazione, C e P si presentano agli investitori con alcune dichiarazioni di interesse da alcuni produttori (e persone varie). C e P si presentano dinanzi agli investitori mentre G sta tra il pubblico, inevitabilmente questo rappresenta una frattura nel team. C e P sono impegnati a tempo pieno nel team, mentre G assume un ruolo più da advisor. Forse a Giobatta è stata data una quota troppo importante.

La gestione delle equity di una start up nel momento in cui si costituisce è fondamentale. Secondo voi quali sono le principali motivazioni per assegnare più o meno equity ad una persona.

- b) L'assunzione di ruoli di responsabilità come presidente o amministratore delegato
- c) Il tempo dedicato all'avventura di impresa e il know how
- d) I soldi investiti al momento della costituzione
- e) I contributi in termini di conferimento di proprietà intellettuale

B d a c

3.3 Il nuovo investitore

Al Demo Day trovano un altro Business Angel, Franco, che gli propone:

- a) Di investire 100 mila euro per il 10% della società subito e 200 mila euro per arrivare complessivamente al 20% della società dopo l'acquisizione dei primi due contratti commerciali;
- b) Di entrare a far parte del consiglio di amministrazione
- c) Di aiutarli a selezionare una persona che li aiuti nel marketing e nello sviluppo del business.

Franco chiede anche di convertire la società in SPA e di dividere il capitale in 160 mila azioni rendendo disponibili, come fondatori, 16 mila azioni per stock options che motivino anche persone senior ad entrare e collaborare con la società.

Completate la cap table all'ingresso del nuovo investitore

Soci	Quota	capitale
Carlo	30,6	
Priscilla	22,95	
Giobatta	22,95	
Business Angel	9	

Acceleratore	4,5	
Nuovo investitore franco	10	100 000
Totale	100%	1 000 000

Riconosce alla società un valore di pre money di 900.000 euro.

Premoney: 1 000 000 – 100 000 = 900 000

E dopo aver raggiunto i primi risultati commerciali con passaggio a SPA e l'emissione compressiva di 150.000 azioni, approssimato il numero di azioni in interi

Soci	Quota	capitale	azioni
Carlo	23,8		38 080
Priscilla	17,85		28 560
Giobatta	17,85		28 560
Business Angel	7		11 200
Acceleratore	3,5		5 600
Stock option	10	150 000	16 000
Nuovo investitore franco	20	300 000	32 000
Totale	100%	1 500 000	160 000

Qual è il valore dell'equity riconosciuto dall'investitore dopo aver completato l'investimento di 300.000 euro?

- a) 1.500.000 euro
- b) 1.000.000 euro
- c) Altro

L'equity valutato dall'investitore è valutato 1 500 000

un'azione vale 1 500 000 / 160 000 =....

3.4 Le prime soddisfazioni commerciali

C e P pubblicano il sito e organizzano degli eventi grazie anche all'acceleratore che li ha seguiti e partecipano a fiere, riuscendo a chiudere diversi contratti e quindi assicurandosi l'investimento di Franco. Trovano un canale importante che li metta in contatto coi centri di assistenza HVAC. Si tratta di un canale digitale tipo Prontopro o Thumbstack. Il business parte, anche grazie al marketing manager scelto con Franco, e ora bisogna crescere. Serve altro denaro.

I riscontri commerciali confermano il modello di business. Sale l'Investment Readiness Level ed ora si tratta di crescere applicando il modello di business ormai definito. Servono competenze manageriali importanti. Da startup si passa alla fase di scale up, cioè di crescita per la conquista rapida del mercato. Franco propone che la persona selezionata per il marketing assuma un ruolo più importante. Si creano alcune tensioni fra il team. Carlo comincia a percepire che il suo ruolo di guida come fondatore iniziale e ideatore è ormai meno importante e servono altre competenze. Cominciano ad essere necessarie diverse assunzioni, l'organizzazione deve crescere. Franco organizza incontri con i maggiori Venture Capitalist del paese e insieme a Carlo e a Priscilla prepara il nuovo pitch.

Secondo voi questo pitch deve trasmettere una visione di impresa un.....

....

È il momento di presentare un business model o un business plan quantitativo con numeri prospettici, ma che si fondano su ipotesi verificate? Giustificate la scelta.

si siamo in una fase avanzata ora il pitch deve riflettere i risultati ottenuti e trasmettere fiducia nella crescita. Pitch quantitativo con numeri concreto.

4. Il Venture Capital

Grazie al programma di accelerazione il team era entrato nel radar dei venture capital a cui si presentano raccontando i risultati raggiunti. Uno di questi decide di investire 2 Mln per il 20% dell'azienda e chiede come condizioni:

- 1) La liquidation preference con partecipazione
- 2) Che i fondatori e i precedenti investitori mettano a disposizione almeno 20 mila azioni per piani di stock options
- 3) Di nominare un membro nel consiglio di amministrazione e che questo assuma il ruolo di vice presidente del consiglio con delega ai rapporti con gli investitori.

Un venture capital rimane impressionato del business plan e decide di investire.

Completa la cap table.

Soci	Quota	capitale	azioni
Carlo	16,07		38 080
Priscilla	12,05		28 560
Giobatta	12,05		28 560
Business Angel	4,73		11 200
Acceleratore	2,36		5 600
Stock option	12,5		36 000
Nuovo investitore franco	13,5		32 000
Venture capitalist	20,00%	2 000 000	36 000
Totale	100%	10 000 000	225 000

$225\,000 = 160\,000 + 20\,000$ sono l'80% + il 20% che vuole lui
valore azione = 44,44

4.1 La crescita

La società cresce, C e P sono un po' a disagio perché si rendono conto di aver ceduto una quota importante a G che non si è mai impegnato davvero nell'azienda. Per cui chiedono agli investitori di aiutarli a rilevare le azioni. E il venture capital è d'accordo, il VC fa un prestito di 400 mila euro alla società che utilizza i soldi per comprare le azioni di G e metterle a disposizione di un piano di stock options destinato a C e P.

A che valore del 100% della società sono state acquistate le azioni di Giobatta a cui vengono offerti 400.000 euro?

Completa la cap table dopo aver rilevato le azioni di Giobatta

Soci	Quota	capitale	azioni
------	-------	----------	--------

Carlo	16,07		38 080
Priscilla	12,05		28 560
Giobatta	12,05		0
Business Angel	4,73		11 200
Acceleratore	2,36		5 600
Stock option	12,5		64 560
Nuovo investitore franco	13,5		32 000
Venture capitalist	20,00%	2 000 000	36 000
Totale	100%	10 000 000	225 000

Valore azioni acquistate: $400\,000 / 28560 = 14$

4.2 Problemi di crescita

Con la crescita economica crescono anche le necessità finanziarie e i problemi di gestione per cui il Venture Capital propone di nominare il VP da lui selezionato come CEO e C, che fino allora ricopriva il ruolo, diventa presidente del board. Il VC da leva sulla sua disponibilità ad investire nuovamente ed aiutare a trovare nuovi investitori per forzare la decisione.

4.3 La proposta di acquisto

Fortunatamente, una società propone di acquistare il 100% della società per 9 milioni e, per la situazione contingente, problemi e tensioni tra il team, un ciclo economico negativo, etc, i VC decidono di vendere e obbligano anche i fondatori a farlo.

La società viene ceduta per 9mln.

Calcolate quanto riceve ciascun socio prendendo considerando che il VC ha chiesto la liquidation preference con la partecipazione e che ha prestato 400.000 euro alla società che gli vanno restituiti. (La liquidation preference con la partecipazione significa che nella distribuzione dei proventi gli si restituisce prima di tutto quanto ha investito e poi quanto resta viene distribuito pro quota.)

Completate la tabella indicando quanto riceve ciascun socio

Soci	azioni	liquidazione
Carlo	38 080	1 117 013
Priscilla	28 560	837 664,8
Giobatta	0	0
Business Angel	11 200	328 496
Acceleratore	5 600	164 248
Stock option	64 560	
Nuovo investitore franco	32 000	938 560
Venture capitalist	36 000	1 055 880
Totale		6 600 000

vc prende 2 400 000 subito quindi $9\,000\,000 - 2\,400\,000 = 6\,600\,000$
 $6\,600\,000 / 225\,000 = 29,33$