

Strumenti e tecniche di idee

Hai una grande idea imprenditoriale? Vuoi avviare la tua attività, ma sei a corto di fondi? Come si mettono in pratica le idee e come le si implementa? Le finanze sono l'unica cosa necessaria? Quanti soldi possono e devono essere raccolti, quando e da chi? I nuovi imprenditori si trovano spesso di fronte a molte domande impegnative sul finanziamento una volta sviluppato un piano aziendale.

Dopo aver completato questo modulo, si potranno descrivere le strategie di finanziamento tipiche in diverse fasi del ciclo di vita aziendale e comprendere i vantaggi e i rischi associati alle diverse opzioni di finanziamento. Passare da un'idea a un vero e proprio business.

Imprenditorialità e finanza imprenditoriale: una panoramica

Imprenditorialità



Prima di approfondire lo studio della finanza imprenditoriale, definiamo cosa si intende per imprenditorialità e finanza.

Il termine imprenditorialità deriva dalla parola francese "Entreprendre", che significa intraprendere, perseguire opportunità o soddisfare bisogni e desideri attraverso l'innovazione e l'avvio di imprese. Il termine apparve per la prima volta nel dizionario francese nel 1723. Non esiste una definizione universalmente accettata di

imprenditorialità in quanto il concetto è inteso in modo diverso da diversi studiosi e autori e come si evolve nel tempo.¹

L'imprenditorialità può essere definita come il processo attraverso il quale gli individui perseguono opportunità indipendentemente dalle risorse che attualmente controllano allo scopo di sfruttare beni e servizi futuri. Altri definiscono l'imprenditorialità come l'arte di trasformare un'idea in un business. In questo corso, l'attenzione verrà concentrata sull'imprenditorialità nel contesto di un imprenditore che lancia una nuova attività.²

Ci sono molte idee sbagliate su chi sono gli imprenditori e cosa li motiva a lanciare aziende per sviluppare le loro idee e questo è dovuto al fatto che la maggior parte della società lavora a tempo pieno e non conosce le realtà del business.

Quali miti imprenditoriali sono più comuni?³

1. Bisogna aspettare il momento giusto

"Questo non è il momento migliore..." - questo è esattamente il modo in cui molti di noi giustificano il rinvio della decisione di avviare un'attività in proprio. Abbiamo troppo poco capitale, troppo poco tempo, non abbiamo un piano. Se vogliamo davvero gestire la nostra attività, ogni momento per aprire un'azienda è buono. Bisogna fare piccoli passi e prepararsi il più possibile.

2. Bisogna sapere tutto

Per iniziare una nuova attività non è necessario sapere tutto, si deve solo essere aperti a nuove idee e approcci diversi alla propria attività. Per avere successo ci vogliono flessibilità e buone capacità di pianificazione e organizzazione.

3. Bisogna essere un amante del rischio

L'accettazione del rischio è in un certo senso scritta nel DNA dell'imprenditore. Non c'è business senza rischi, anche se può essere gradualmente ridotto acquisendo esperienza e imparando dagli errori di qualcun altro o dai propri errori.

¹ Sobel R., Imprenditorialità <https://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>

² Barringer B., Irlanda R., (2019) "Imprenditorialità: lanciare con successo nuove iniziative", p.32.

³ [Castrillon C., 5 miti comuni sull'imprenditorialità sfatati](#)

4. È necessario un budget enorme

Tutto dipende dal tipo di attività che si desidera aprire. Per realizzare un ristorante raffinato in un buon quartiere, è necessario molto capitale. Tuttavia, la maggior parte delle prime imprese non richiede grandi investimenti, soprattutto se il capitale principale sono le proprie competenze o altre cose che si hanno già. Nei prossimi moduli di questo corso, verrà concentrata l'attenzione sulle fonti di finanziamento della propria attività.

Come pensare come un imprenditore? La presentazione di Amy Wilkinson che rivela la chiave per diventare un imprenditore di successo:

[Il segreto di come pensare come un imprenditore | Amy Wilkinson | TEDxPaloAltoSalon](#)

Finanza imprenditoriale

Un'altra grande parola che ci accompagnerà in questo corso è finanza.

La finanza imprenditoriale è definita come l'insieme di attività come l'applicazione e l'adattamento di strumenti, tecniche e principi finanziari realizzati dagli imprenditori per garantire e gestire fondi. Queste attività si basano sullo studio e l'analisi delle esigenze di avvio e gestione della nuova impresa. Le nuove iniziative differiscono dalle imprese consolidate, quindi le decisioni che devono affrontare, in particolare le decisioni finanziarie, variano.⁴

Fonti di finanziamento imprenditoriale

Per iniziare con la parte finanziaria, dove nella maggior parte dei casi si cercheranno investitori per supportare l'attività, bisogna porsi una domanda: cosa viene investito? Cosa si intende per sweat equity? Per dirla in parole semplici, è il proprio tempo, denaro e impegno che viene messo nella propria startup. Se non si è abbastanza appassionati a quello che si vuole fare, come può funzionare allora? È semplice: se non si ha intenzione di investire il proprio sweat equity, non ci si può aspettare che gli investitori investano denaro, tempo e sforzi.

⁴ Da Rin M., Hellmann T., (2020) "Fondamenti di finanza imprenditoriale", pp. 1-3.

Quindi, se ci si assicura che il proprio sweat equity sia completamente investito, quali sono le fonti per finanziare la propria imprenditorialità? Tutti parlano di venture capital e business angels, o anche gruppi di angeli che a volte chiedono molto come VC. Nei prossimi moduli verranno analizzati più da vicino i business angel e i mondi VC. Cos'altro c'è dentro? Banche, se è possibile stipulare un prestito o un credito. Sovvenzioni, a seconda di dove si vuole iniziare la propria attività e per cosa esattamente sono necessari i soldi. Infine, si ha anche la possibilità di clienti e venditori.

Come scegliere la migliore opzione finanziaria possibile per la propria attività? Tre cose dovrebbero essere prese in considerazione:

1. Conseguenze del fallimento: quali sono le conseguenze del fallimento della propria attività dal punto di vista dell'investitore. Le opzioni possono essere diverse, a seconda che il proprio piano sia eccellente e gli investitori lo vedano fin dall'inizio o il proprio piano richieda un aiuto finanziario ad alto rischio.
2. Importo dell'investimento - a seconda della quantità di denaro di cui si ha bisogno, andrebbero considerate quali diverse opzioni finanziarie vengono offerte e abbinarle alle proprie esigenze.
3. Tempistica degli investimenti: la semplice regola "più giovane sei, più sei rischioso" dice abbastanza in questo argomento e se si è un imprenditore principiante, alcune fonti di finanziamento imprenditoriale potrebbero non essere disponibili. In ogni caso, ci sono sempre alcune opzioni.⁵

Passiamo quindi ad una panoramica di tredici fonti tipiche di finanza imprenditoriale.

1. I fondatori - è fondamentale il capitale; quanti soldi si possono investire nella propria startup. Forse si hanno dei risparmi, una vincita alla lotteria o un bonus al lavoro?
2. Le 3F: questa abbreviazione sta per Family, Friends and Fools. Prima di iniziare a cercare investitori, bisogna guardarsi intorno. Forse uno zio ricco è pronto a sostenere l'attività del proprio nipote? O amici credono così tanto nel successo altrui che lo sosterranno con una certa somma di denaro per un buon inizio? Dove sono gli sciocchi in questo? Bene, nel caso di un imprenditore principiante le 3F corrono un grosso rischio investendo i loro soldi, ma qualcuno con un po' di conoscenza del mondo degli affari sa come

⁵ [Finanza imprenditoriale Modulo 4](#)

a volte bisogna essere coraggiosi e audaci per avere successo. Senza un po' di rischio è difficile ottenere grandi cose.

3. Business angels – di solito sono imprenditori esperti che investono il proprio capitale in una startup. L'angelo del mondo è molto connesso con il suo ruolo – quello esperto sta prendendo gli inesperti sotto le loro ali e li guida nel processo, non solo con il supporto del denaro, ma molto spesso anche con il mentoring.
4. Crowdfunding – letteralmente, è la folla che raccoglie denaro per sostenere qualche idea imprenditoriale. Di solito si svolge su piattaforme online, dove le persone possono effettuare trasferimenti di denaro per una startup che supportano.
5. Sussidi –ci sono sempre alcuni sussidi per supportare in qualsiasi fase un'attività, sia a livello regionale, nazionale o europeo.
6. Venture capital/private equity: ci sono molte società di investimento professionali che operano con grandi capitali. In particolare, VC si concentra principalmente su investimenti rischiosi in società che sono nelle loro prime fasi di sviluppo.
7. Finanziamento del debito: la banca - le banche investono principalmente in startup a basso rischio e la cosa buona di loro è che mentre investono in te non prendono azioni dalla tua attività.
8. Factoring – invece di ricevere denaro per la fattura dai singoli clienti, si può decidere di riceverlo da una società di factoring speciale. In questo caso è necessario essere idonei per il factoring, quindi avere clienti.
9. Leasing – se un'azienda richiede di investire in alcuni beni, ad esempio i computer, ma non ha capitale per acquistarli, perché non optare invece per il leasing?
10. Fornitori – negoziate con i vostri fornitori, potete sempre concordare alcuni termini di pagamento favorevoli.
11. Initial Coin Offering (ICO) - quando si lancia la propria idea e si chiede al pubblico generale di finanziare la propria startup con bitcoin o altre criptovalute.

12. Offerta pubblica iniziale (IPO) – prima di diventare pubblica un'attività è privata, ma offrendola al pubblico quest'ultimo viene invitato ad acquistare azioni da detta azienda.
13. Finanziamento basato sulle entrate: l'investitore supporta l'attività con il capitale e in cambio chiede di ricevere una percentuale concordata dei ricavi che detta attività genererà in futuro.⁶

È sempre bene fare qualche ricerca su tutte le possibili modalità di finanziamento e capire quale sarà la migliore per la propria attività nello specifico. Nei prossimi moduli prenderemo sotto la lente d'ingrandimento business angels e venture capital.

Quando si hanno ancora dubbi, è utile guardare:

[Spiegazione del finanziamento delle startup: tutto ciò che devi sapere](#)

⁶ [Tredici fonti di finanziamento per gli imprenditori: assicurati di scegliere quella giusta! | EY](#)