

Learning to Fly

17 Settembre 2019

Carlo Tassi

L'attività del business angel, come definito nel [mio precedente articolo](#), si può svolgere in diversi modi, ma richiede comunque una certa disponibilità di tempo e di denaro.

Per questo, spesso i business angel più attivi sono ex-imprenditori, ex-manager o comunque persone che hanno la possibilità di disporre liberamente di parte del loro tempo da dedicare ad un'attività che è piuttosto **time consuming**.

Ovviamente anche una **disponibilità economica** è necessaria ed è alla base dell'attività d'investitore. Partiamo da qui.

Non occorre essere ricchissimi per fare i business angels, alcuni lo sono, soprattutto in US, ma la maggior parte no.

Un portafoglio diversificato di 20 società nelle quali si investono 10.000 euro ciascuna richiede un investimento complessivo di 200.000 euro più un po' di spese (attorno al 10%). Quello che consiglio è di non superare mai l'allocazione in questa asset class di una quota superiore al 5% del proprio patrimonio liquido (in assoluto) o reddito annuale (per gli investimenti annuali).

Come avevo scritto nell'articolo precedente, l'investitore business angel deve ragionare in termini di **diversificazione del rischio**. È prima un investitore che un "benefattore", direi 90% investitore e 10% "benefattore" e quindi la prima regola per un investitore è diversificare il proprio rischio e non concentrarlo su un'unica opportunità. E la **costruzione del portafoglio** richiede di solito anni e non giorni o settimane, quindi **tre o quattro investimenti all'anno dovrebbero essere l'obiettivo**.

Le attività da svolgere si possono riassumere in: valutazione, selezione e monitoraggio.

Valutazione

È l'attività che richiede più tempo, perché esistono un **mare di iniziative che si autodefiniscono startup** e vanno analizzate partendo da una documentazione di base che spieghi i termini generali del progetto e poi approfondite parlando con gli imprenditori e confrontandosi possibilmente con altri investitori.

È un'attività che richiede **molto tempo di apprendimento**, perché prima di riuscire a valutare compiutamente un progetto, bisogna vederne una certa quantità **per farsi un'idea diretta di cosa è veramente interessante e di cosa non lo è**.

Fermarsi alla prima cosa che si vede può essere molto rischioso.

Anche approfondire con le persone è molto più complicato di quanto si pensa.

Un imprenditore startupper molto smart (l'ideale per l'investitore) sa riconoscere un investitore esperto e sa riconoscere se non lo è e sa che domande gli verranno fatte e che risposte l'investitore si aspetta. È un gioco delle parti che richiede esperienza e conoscenze che si acquisiscono col tempo.

Quindi il consiglio è di aspettare un po' prima di effettuare il primo investimento, vedere progetti e incontrare persone e poi buttarsi. **I primi investimenti non sono mai quelli dei quali si è sicuri si andrà fieri in futuro**, ma sono necessari e anche qui la fortuna può giocare la sua parte.

Selezione

Una conoscenza dei criteri di valutazione che guidino una selezione efficace è indispensabile, ancor prima di cominciare. La **lettura di alcuni testi** può aiutare a farsi un'idea di cosa occorre considerare in sede di valutazione e selezione.

Poi **molto è istinto**, che sta nel **cogliere segnali premonitori di quello che avverrà**, educati da decine e decine di incontri e valutazioni di progetti precedenti.

Nella fase di selezione, riservata ai progetti ritenuti più interessanti, si va molto più in profondità nell'analisi degli elementi da prendere in considerazione.

C'è una parte tecnologica, una parte di opportunità di business (mercato, competitors, modello di business) e una parte, molto rilevante, legata alle persone. Di fatto sono loro, gli imprenditori, e non le idee da sole che decreteranno il successo dell'iniziativa. E le persone sono difficili da giudicare, ma la skill più importante di un business angel è quello di saper selezionare persone in gamba e non idee interessanti.

Monitoraggio

Una volta effettuato l'investimento, poi, la cosa più sbagliata da fare è metterlo in un cassetto e dimenticarsene.

Occorre **monitorare** quanto succede, **sentirsi di tanto in tanto con gli imprenditori**, essere disponibili per consigli e suggerimenti, introdurli al proprio network di conoscenze etc. Anche questa è un'attività che si può fare in vari modi ma a mio avviso non bisogna essere **né troppo invadenti, né assenti**.

Se gli imprenditori trovano valore nel contattare l'investitore lo fanno da soli e quindi occorre essere disponibili, se non si fanno sentire per un po' di tempo (in genere perché non hanno buone notizie), **occorre contattarli e stimolarli**.

A questo punto possono sorgere un po' di domande:

- ma dove si trovano tutte queste startup?
- ma come posso, investendo solo 10.000 euro dare un effettivo contributo alla crescita del business e avere una qualche voce in capitolo sul suo sviluppo?
- cosa se ne fa la startup dei miei 10.000 euro?
- come faccio a monitorare 20 startup del mio portafoglio? Ne ho il tempo?
- se chiedo qualcosa mi ascoltano?

La risposta a queste domande è una: **il modo migliore per fare il business angel, almeno nella fase iniziale dei primi anni è non farlo da soli.**

Fare questa attività in **gruppo** permette di:

- ottimizzare il tempo,
- ridurre gli sforzi necessari,
- condividere il rischio,
- avere più potere contrattuale (perché la cifra complessiva investita dal gruppo è più alta),
- avere accesso a competenze di colleghi investitori che completano le nostre.

I gruppi possono essere di vario tipo: amici, colleghi o club deal informali (aggregazioni sporadiche di investitori per uno specifico investimento).

Ci sono però **gruppi molto organizzati** che hanno messo a punto procedure ben definite e collaudate per svolgere assieme tutte le attività che ho descritto e che consentono di avvicinarsi in modo efficace all'angel investing e di portarlo avanti con soddisfazione (in Italia i principali sono **Italian Angels for Growth**, con sede a Milano ed il **Club degli Investitori** di Torino).

La mia considerazione finale è quindi che, a meno che non si sia ex imprenditori di successo del mondo digitale che hanno fatto e venduto la propria startup in precedenza, non conviene fare da sé, ma associarsi ad un gruppo, perché **la condivisione ed il network sono la chiave per ricavare le migliori soddisfazioni da questa forma d'investimento.**

TAG: *start-up, business angel, investimenti*

Avvertenza

La pubblicazione di contributi, approfondimenti, articoli e in genere di tutte le opere dottrinarie e di commento (ivi comprese le news) presenti su Filodiritto è stata concessa (e richiesta) dai rispettivi autori, titolari di tutti i diritti morali e patrimoniali ai sensi della legge sul diritto d'autore e sui diritti connessi (Legge 633/1941). La riproduzione ed ogni altra forma di diffusione al pubblico delle predette opere (anche in parte), in difetto di autorizzazione dell'autore, è punita a norma degli articoli 171, 171-bis, 171-ter, 174-bis e 174-ter della menzionata Legge 633/1941. È consentito scaricare, prendere visione, estrarre copia o stampare i documenti pubblicati su Filodiritto nella sezione Dottrina per ragioni esclusivamente personali, a scopo informativo-culturale e non commerciale, esclusa ogni modifica o alterazione. Sono parimenti consentite le citazioni a titolo di cronaca, studio, critica o recensione, purché accompagnate dal nome dell'autore dell'articolo e dall'indicazione della fonte, ad esempio: Luca Martini, La discrezionalità del sanitario nella qualificazione di reato perseguibile d'ufficio ai fini dell'obbligo di referto ex art 365 cod. pen., in "Filodiritto" (<https://www.filodiritto.com>), con relativo collegamento ipertestuale. Se l'autore non è altrimenti indicato i diritti sono di Inforomatica S.r.l. e la riproduzione è vietata senza il consenso esplicito della stessa. È sempre gradita la comunicazione del testo, telematico o cartaceo, ove è avvenuta la citazione.
