

Programma proposto da Davini Federico per un intervento di una giornata all'interno del Bando Startup di Federmanager Toscana

Valore pre-money della startup _ quanto vale agli occhi di un business angel

Indice e breve descrizione

Parte Introduttiva

Cosa è un investimento e come si misura

20

Introduzione alle forme di investimento e ai vari tipi di investitore. I drivers che motivano l'investitore nel capitale e le metriche che un investitore mantiene monitorate per valutare l'investimento.

Finanziare la startup ed il progetto

20

Le opzioni per finanziare la startup in base alla fase di vita. I tipi di investitori. Quando cercare un investitore e quando ricorrere ad altre forme di finanziamento. Esempi internazionali e italiani.

Conoscere gli investitori BA, Seed Capital, VC, Family Office, Venture Incubator

20

Come pensa e ragiona un investitore. Come presentarsi e quando presentarsi davanti ad un investitore. I fattori chiave per rispondere ai desiderata degli investitori.

60 Totale parte introduttiva

Metodi Valutativi

Minuti

Perché i metodi tradizionali di valutazione aziendale non funzionano

40

Spiegazione e analisi dei principali metodi valutativi utilizzati con individuazione dei punti di forza e debolezza che portano all'inapplicabilità nella valutazione di una startup

Elementi propedeutici a dare valore ad una startup

40

Analisi degli elementi che contribuiscono a dare valore ad una startup e analisi del loro peso nella valutazione dell'investimento

Principali metodi valutativi utilizzati per le startup

80

Analisi e descrizione dei principali metodi valutativi utilizzati a livello internazionale per la definizione del valore pre_money per startup con focus sulla fase di seed e pre_revenue

Esempi applicativi dei metodi analizzati

50

Esempi di applicazione dei metodi descritti con analisi di casi concreti e reverse_engineering di operazione

chiuse in Italia e all'Estero

210 Totale Metodi Valutativi

Programma proposto da Davini Federico per un intervento di una giornata all'interno del Bando Startup di Federmanager Toscana

Il Business Angel	Minuti
Chi è un Business Angel e come ragiona	30
Descrizione della figura del Business Angel, analisi della mentalità operativa e del tipo di operazioni ricercate in Italia e all'Estero.	
L'investimento di un Business Angel	30
Come investe e per cosa investe un BA. Il mindset valutativo del Business Angel per la definizione dell'investimento con focus sulla valutazione aziendale.	
Schema contrattuale investimento di un BA	30
Presentazione e analisi di un contratto di investimento con focalizzazione sulle clausole di diritti di governance, clausole di protezione dell'investitore, obblighi dei soci e della società	
Le principali operazioni di BA in Italia	30
Analisi delle principali operazioni di investimento da parte di Business Angel o club deal in Italia degli ultimi anni	
Esempi di investimenti di BA in USA	30
Analisi delle principali operazioni di investimento da parte di Business Angel o gruppi di BA negli USA degli ultimi anni	
	<u>150</u> <i>Totale Business Angel</i>
Round successivi e Exit	Minuti
Il ruolo del BA nei Round di Investimento successivi	20
Breve analisi del ruolo del business angel nella raccolta del round Seed o Serie A successivi al suo intervento nel capitale della società	
I round di investimento successivi all'ingresso di un BA	20
Descrizione del percorso di crescita di una startup con analisi del round di investimento successivo all'ingresso del business angel. Come cambiano i metodi valutativi utilizzati	
Exit dall'investimento	20
Principali modalità di exit da un investimento come elementi per la valorizzazione delle quote dei founder e dei business angel	
	<u>60</u> <i>Totale Round Successivi e Exit</i>
	<hr/> <hr/> 480 Totale Intervento

Obiettivi del corso: definire i principali driver nella valutazione di una startup nella fase di vita iniziale dove è auspicato l'intervento di un business angel descrivendo i principali metodi valutativi a livello italiano e internazionale. In questo modo gli startupper possono lavorare alla creazione di valore approcciando la negoziazione con un potenziale investitore in modo consapevole.