



Farming concepts and innovative
funding/financing

MODULO D: Comunicazione e marketing

Accesso agli investitori, elementi principali per una
“esposizione” o per una “presentazione” efficace



Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Il supporto della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti che riflette le opinioni del solo autore (dei soli autori); la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso possa essere fatto delle informazioni contenutevi.
Progetto N°: 2019-1-BE01-KA202-050397

INTRODUZIONE

Rivolgersi a istituzioni o persone disposte a investire nella tua azienda agricola è un compito impegnativo.

Molti imprenditori si mettono in contatto con investitori per il finanziamento, ma spesso le transazioni falliscono a causa della scarsa preparazione. Tuttavia, la maggior parte degli errori può essere facilmente evitata.

I giovani agricoltori con idee imprenditoriali nuove e innovative o i nuovi arrivati nel settore agricolo a volte mancano di comprovata esperienza o di una dimostrazione di conoscenza.

Più si è preparati, maggiori sono le possibilità di convincere gli investitori a finanziare la tua attività / progetto.

Questo modulo mostrerà le basi per raggiungere gli investitori, a partire dagli elementi principali di una “esposizione” o di una “presentazione”.

OBIETTIVI FORMATIVI

Gli obiettivi principali di questo modulo sono:

- Apprendere gli elementi fondamentali per attirare adeguatamente l'interesse un investitore;
- Motivare l'agricoltore a riflettere attentamente su se stesso come imprenditore nel mondo professionale della finanza;
- Fornire una panoramica dei profili degli investitori esistenti e sulle modalità per raggiungerli;
- Dare suggerimenti per la presentazione del progetto e un metodo per classificare gli investitori in base ai loro profili e aspettative specifici.

INDICE

1. Identificare il tuo progetto	5
1.1. Opportunità di finanziamento per tutti.....	5
1.2. Opportunità di finanziamento per la tua idea imprenditoriale specifica.....	8
1.3. Decidere su come finanziare il resto della tua idea imprenditoriale.....	9
2. Passaggi decisivi ed errori evitabili	10
2.1. Comprensione del target.....	10
2.2. Comprensione del processo.....	11
2.3. Comprensione del team di investimento.....	12
3. Contattare l'investitore	13
3.1. Profili degli investitori esistenti.....	13
3.2. Mettersi in contatto con l'investitore.....	14
3.3. Presentazione della tua idea.....	14
Conclusioni	16

1. IDENTIFICA IL TUO PROGETTO

Non importa quanto sia buona la tua idea imprenditoriale, non puoi far decollare la tua azienda senza capitale.

Sapendo che il finanziamento in agricoltura è ancora di nicchia, è importante riconoscere che esiste un'ampia gamma di opzioni di finanziamento disponibili. Tuttavia, non tutte le opzioni sono adatte a tutti i concetti e occorre tenere conto delle opportunità e dei rischi di ciascuna opzione di finanziamento.

La mancanza di pianificazione finanziaria è ancora una delle cause più comuni per il fallimento di una start-up e di imprese di lunga data.

1.1. Opportunità di finanziamento per tutti

1. **Autofinanziamento & bootstrapping (risolvere da soli i propri problemi)**
2. **Risparmio di denaro**
3. **Finanziamento con sussidi o sovvenzioni**
4. **Finanziamento tramite prestiti e crediti**
5. **Finanziamento con Capitale di Rischio, Business Angel, Crowdlending o Crowdfunding**

1. Autofinanziamento & bootstrapping (risolvere da soli i propri problemi)

Indipendentemente dal fatto che ciò sia possibile o meno, l'autofinanziamento presenta vantaggi e svantaggi. Usa il tuo capitale, inizia senza intoppi, cresci progressivamente.

Se investi parte di te stesso, naturalmente vuoi trarne il meglio e poi sei naturalmente orgoglioso di avercela fatta da solo con le tue risorse.

Inoltre, la quota maggiore dell'azienda rimane al fondatore. I giovani imprenditori hanno loro stessi la massima libertà possibile di prendere decisioni.

L'alto grado di libertà imprenditoriale va di pari passo con un maggior rischio di prendere decisioni sbagliate perché l'agricoltore, potendo anche lavorare senza il know-how degli altri, è quindi l'unico responsabile di potenziali errori.

2. Risparmio di denaro

La pianificazione della liquidità è una delle basi assolute quando si avvia e si gestisce un'impresa e deve essere già presa in considerazione durante la stesura del business plan. Oltre alle fonti di finanziamento, i giovani agricoltori dovrebbero prestare particolare attenzione all'efficienza nel modo in cui utilizzano i loro fondi. È possibile risparmiare in molte aree senza che la produttività debba risentirne.

3. Finanziamento con sussidi o sovvenzioni

Gli agricoltori possono spesso utilizzare il sostegno statale, non solo per le start-up ma anche per le fasi di sviluppo per la crescita, la specializzazione o la diversificazione.

Inoltre, i sussidi confluiscono nell'agricoltura, ad es. dalla Politica Agricola Comune europea (PAC).

Tuttavia, ci sono spesso condizioni e scadenze da rispettare, quindi gli agricoltori dovrebbero sempre informarsi prima di richiedere tali fondi.

Ci sono due facce della stessa medaglia.

4. Finanziamento tramite prestiti e crediti

Per acquisti più grandi, un prestito da un istituto di credito è un metodo per raccogliere il capitale necessario per avviare un'impresa.

Un business plan professionale e una buona preparazione per il colloquio bancario sono assolutamente necessari.

Se il progetto è ben sviluppato, presentato in modo appropriato nel business plan e promette il successo, ci sono buone possibilità che un prestito venga approvato.

In linea di principio, tuttavia, la banca non rinuncerà a garanzie private e a un rating di credito corrispondente.

Tuttavia, è anche possibile cercare un investitore che possa fornire supporto finanziario per il tuo progetto. Classicamente, questi sono business angel o capitale di rischio.

5. Finanziamento con Capitale di Rischio, Business Angel, Crowdlending o Crowdfunding

Capitale di Rischio

Con il capitale di rischio, gli investitori forniscono alle aziende capitale appropriato. In cambio, gli investitori spesso agiscono come consulenti e acquisiscono azioni della società.

La portata finanziaria aumenta così, ma i fondatori hanno la responsabilità non solo per se stessi ma anche per gli investitori, che ora vogliono essere aggiornati sullo stato di sviluppo e di solito si aspettano anche un reporting costante.

Di norma, gli investitori vengono coinvolti nelle fasi successive di un'impresa solo quando il rischio è diminuito. Più rischioso è lo stato attuale della start-up, maggiore è l'interesse sui fondi forniti.

Business Angel

Gli investitori informali di solito possono essere conquistati molto prima per la propria azienda. Di regola, tuttavia, non investono tanto capitale quanto con i venture capitalist agendo invece in veste di consulenti: i giovani imprenditori possono condividere il patrimonio di esperienza dei business angels, utilizzare le loro reti e contatti, che spesso possono rivelarsi più preziosi del puro capitale.

Inoltre, i business angel rischiano molto di più dei venture capitalist, poiché investono durante o subito dopo l'avvio, in un momento in cui il successo non è affatto garantito.

Trovare un "angelo" così popolare non è così facile.

Crowdfunding

Il crowdfunding è una forma di finanziamento sempre più popolare. Poiché l'onere finanziario è condiviso tra molti, questo viene anche definito crowdfunding. Il crowdfunding è suddiviso in diverse tipologie.

Esistono crowdfunding basati sulla ricompensa, crowdfunding basati sul prestito e crowdfunding basati su azioni.

Nel crowdfunding basato su azioni, i sostenitori diventano investitori e ricevono una quota dell'azienda con la quale partecipano anche al fatturato. L'obiettivo degli investitori è solitamente un'uscita successiva.

Nel crowdfunding basato su ricompense, i sostenitori ricevono un ringraziamento per il loro sostegno finanziario, che varia a seconda della quantità di denaro fornita.

Nel crowdfunding basato sul prestito, i finanziatori offrono un prestito con un tasso di interesse fisso e una durata fissa.

1.2. Opportunità per finanziare la tua idea imprenditoriale specifica

Quale tipo di finanziamento è adatto a te dipende non solo dal tipo e dal volume dell'investimento, ma anche dalla fase in cui vi trovate tu e la tua azienda.

Nella fase di pre-fondazione, di solito non c'è più di un'idea.

La fase di start-up copre i passaggi dalla fondazione dell'azienda al lancio sul mercato: hai una «dimostrazione di conoscenza» con cui puoi convincere gli investitori che il tuo progetto avrà successo.

Nella fase di avvio, nota anche come prima fase, stai già generando vendite, ma di solito non sei ancora in pareggio.

Nella fase di crescita, cerchi di consolidare la posizione della tua azienda sul mercato. D'ora in poi, la maggior parte degli investitori non considera più te e il tuo progetto una start-up, ma un'azienda.

Le richieste, i bisogni, i desideri o le paure delle persone coinvolte dipendono dalla posizione in cui possono trovarsi:

- **Agricoltore / Imprenditore:** Vuole che la propria attività venga finanziata sulla base di condizioni adeguate (interessi, durata, potere decisionale).
- **Finanziatore / Donatore / Investitore:** Vuole vedere la ricompensa dei suoi soldi investiti in modo sicuro, redditizio e probabilmente significativo.

1.3. Decisione per finanziare il resto della tua idea imprenditoriale

Ci sono molti modi per finanziare la tua attività. È possibile trasformare un'idea imprenditoriale per avviare o sviluppare la tua azienda agricola in un'attività redditizia.

A seconda del tipo di attività, del tipo e del volume di investimento e anche della fase di vita della tua azienda agricola, la gamma di opzioni pertinenti verrà ridotta.

Ogni approccio ha i suoi vantaggi e svantaggi, che dovresti prendere in considerazione quando fai la tua scelta.

Il diritto contrattuale è forte!

Non appena un contratto viene concluso, entra in vigore con tutte le sue conseguenze:

- condizioni finanziarie (interessi, distribuzione, durata, ecc.)
 - potere decisionale
 - obblighi di rendicontazione
- etc.

► PRENDITI IL TUO TEMPO PER DECIDERE IL TUO MODO DI FINANZIARE LA TUA ATTIVITÀ

2. PASSAGGI DECISIVI ED ERRORI PREVEDIBILI

Gli investitori di solito fanno un uso intensivo dei loro diritti di voto e delle opportunità per esercitare influenza. Anche se il dialogo tra le aziende e i loro investitori è importante. Termini come sostenibilità, amministrazione o coinvolgimento degli azionisti stanno giocando un ruolo sempre più importante.

Ci sono sfide poste dalla separazione tra proprietà e gestione di un'azienda. Da un punto di vista economico, la separazione porta a varie squilibri informativi.

Questi possono essere sfruttati dall'agricoltore. Se ciò è possibile senza sanzioni, aumenta il rischio di comportamenti opportunistici da parte dell'agricoltore.

Secondo la teoria, le prestazioni diminuiscono quando una buona prestazione non viene adeguatamente ricompensata e una scarsa prestazione non viene adeguatamente punita.

Ma sì, questa valutazione ha a che fare con la classificazione di tutti gli esseri umani come "homo economicus".

► **PRENDITI IL TUO TEMPO PER CONOSCERE IL TUO OBIETTIVO E IL PROCESSO PER RAGGIUNGERLO**

2.1. Analisi del target

Le aspettative degli investitori sono molteplici

L'interesse finanziario è chiaro e la ratio aziendale è che l'investitore vuole ottenere "qualcosa" in cambio del suo denaro investito: un ritorno in denaro, per ricevere qualcosa, per essere influenti o per creare significato. Le aspettative dell'investitore dipendono dal suo orizzonte di investimento, dallo stile di investimento, ecc...

Inoltre, una corretta informazione è un requisito fondamentale per l'agricoltore quando accetta denaro dall'investitore. L'attenzione dovrebbe essere sulla comunicazione attiva (personale). Le informazioni devono essere comprensibili e aggiornate. Solo allora si potrà instaurare un rapporto tra l'agricoltore e gli investitori in grado di soddisfare entrambi.

Rapporto tra azienda e investitore

Le relazioni con gli investitori, ovvero la relazione di comunicazione tra l'agricoltore e gli investitori, giocano qui il ruolo decisivo. Per costruire una relazione di successo con gli investitori, un'azienda dovrebbe considerare quanto segue:

- Personalizzazione delle informazioni.
- Comunicazione comprensibile e aggiornata: semplice ma completa.
- Comunicazione personale attiva; nei momenti positivi e negativi.

Personalizzazione delle informazioni

Non esiste "l'investitore". L'arte, dal punto di vista di un agricoltore, è adattarsi a ogni individuo. Ogni investitore ha motivazioni e caratteristiche molto diverse. Un agricoltore dovrebbe mantenere un rapporto aperto e cooperativo e cercare di soddisfare in modo ottimale e individuale le esigenze di informazione per ogni investitore.

Comunicazione comprensibile e aggiornata: semplice ma completa

Gli investitori devono essere in grado di comprendere le informazioni per valutarle.

In questo modo i fatti sono più convincenti della prosa. Le informazioni dovrebbero essere sempre aggiornate e quanto più complete possibile. Gli investitori dovrebbero essere informati continuamente e tempestivamente e non solo quando l'azienda ha "buone notizie" da segnalare.

2.2. Comprensione del processo

Il modo in cui cerchi e approcci un investitore dipende dal tipo di investitore che stai cercando. In ogni caso dovresti essere in grado di spiegare in pochi minuti il perché dell'idea, il business e perché sei la persona giusta per mettere in pratica le tue idee.

Avere accesso a reti pertinenti aiuta ovviamente.

Il processo di base è il seguente:

1. Concretizza la tua idea imprenditoriale!
2. Verifica e decidi le opzioni di finanziamento con i loro effetti positivi e negativi!
3. Mettiti nelle condizioni di descrivere la tua idea / progetto imprenditoriale personalmente e con documenti adeguati in pochissimo tempo!
4. Crea la tua esposizione e preparati per una presentazione!

► **PREPARATEVI, POI CONTATTATE IL FINANZIATORE CHE VOLETE RAGGIUNGERE**

2.3. Percezione del team d'investimento

Obiettivo: trovare un investitore che investirà effettivamente

Tutto il contenuto e la raccomandazione di cui sopra sembrano semplici.

Ma sai, è una grande sfida organizzarti in questo modo, creare la tua esposizione, entrare in contatto con la rete pertinente e i loro contatti e poi convincerli effettivamente a investire nella tua attività a condizioni che sono interessanti per te.

È consigliabile formare un team di investimento al tuo fianco, in cui coinvolgere le persone rilevanti nella tua attività o nella tua rete - in particolare esperti nel campo del finanziamento - per raggiungere l'obiettivo.

3. AVVICINARSI ALL'INVESTITORE

Gli investitori possono essere persone fisiche o persone giuridiche. Questi ultimi sono investitori istituzionali, tra cui banche, assicurazioni, società di fondi e fondi pensione. Si distinguono tre tipologie di investitori: investitori istituzionali, investitori semi-professionali e investitori privati.

Gli investitori istituzionali non solo gestiscono il proprio patrimonio, ma investono anche capitali di terzi.

Dal punto di vista dell'agricoltore alla ricerca di investitori, ci sono tre orientamenti finanziari di base da considerare: rendimento, sicurezza e liquidità, il cosiddetto "triangolo magico dell'investimento".

Poiché tutti e tre i fattori si influenzano a vicenda, l'investitore deve dare la priorità a uno degli obiettivi quando cerca il giusto investimento. Fondamentalmente, maggiore è il rendimento atteso, maggiore è il rischio associato.

3.1. Finanziatori profilati esistenti

Non esiste un elenco conclusivo di investitori con una descrizione dettagliata dei rispettivi interessi.

- In quale volume investe l'investitore?
- In quali settori investe?
- Quanto è affine o avverso al rischio?
- Quali sono le sue idee sui ritorni?
- Quando vuole vedere i ritorni?

► **SI PUÒ TROVARE UN ELENCO DIVERSIFICATO DI PROFILI A SECONDA DELLE IDEE, DEGLI SCOPI E DELLA PORTATA!**

► **C'È UN ALTRO DRIVER DELL'INVESTITORE COME RAGGIUNGERE L'IMPATTO O FARE UN INVESTIMENTO SIGNIFICATIVO?**

► **IMMAGINA DI INVESTIRE DENARO NELL'ATTIVITÀ DI QUALCUN ALTRO: QUALI POTREBBERO ESSERE LE TUE ALTERNATIVE AL MOMENTO? ESISTE UN'ALTRA OPZIONE DI INVESTIRE IN UN MODO SICURO, REDDITIZIO E SIGNIFICATIVO I TUOI FONDI?**

► **GUARDANDO AL TUO PROGETTO: È SICURO? È REDDITIZIO? È SIGNIFICATIVO?**

► **POTETE MOSTRARMICI QUESTO PER FAVORE? SONO UN INVESTITORE! POI TI MOSTRO IL MIO PROFILO!**

3.2. Mettersi in comunicazione con l'investitore

Cosa dovresti evitare

- **Convinzioni errate (luoghi comuni):** Non incontrare un investitore solo per testare o controllare il tuo valore di mercato. Tali richieste sono pericolose per la reputazione della tua azienda. Questo vale anche per le offerte con aspettative di prezzo molto elevate fin dall'inizio. Un investitore serio si libererà rapidamente progetti di questo tipo.
- **Destinatari sbagliati:** Qui tu come imprenditore devi fare una preselezione approfondita con i tuoi consulenti su quali investitori con il loro profilo sono quelli giusti.
- **Focalizzarti su un solo investitore:** Gli investitori vogliono partecipare a progetti molto interessanti a condizioni ragionevoli. Sono più a loro agio quando possono dare uno sguardo esclusivo a un'azienda e metterla alla prova. Per te, tuttavia, questo è rischioso. Se, dopo mesi di esame, l'affare non viene concluso, perdi tempo prezioso.
- **Agire senza consulenti:** Anche le aziende più piccole non dovrebbero fare a meno della competenza di consulenti affermati. Il consulente può mettere a punto e gestire professionalmente il processo. Se necessario, possono anche avviare contatti.

3.3. Presentazione della tua idea

Nella maggior parte dei casi, avrai solo una possibilità con ogni investitore per convincerli della tua idea di business. Quindi devi sfruttare al massimo questa possibilità. Non esiste un modello perfetto per presentare la tua azienda.

In molti casi, le forme di presentazione possono anche costruirsi l'una sull'altra, perché nel migliore delle circostanze gli investitori vogliono imparare di più poco a poco.

- **Un cerca-persone:** Con un cerca-persone, elenchi i dati chiave più importanti della tua azienda su un solo foglio. Questo dovrebbe dare all'investitore una prima impressione della tua azienda e lui può quindi decidere se vuole saperne di più.
- **Pitch deck o esposizione:** Il pitch deck è una presentazione di circa 10-15 pagine. Lo scopo è di entrare più in dettaglio sull'idea dell'azienda e di fornire all'investitore informazioni più approfondite.
- **Piano aziendale:** Infine, c'è il business plan, che riguarda l'implementazione completa dell'idea imprenditoriale, inclusi i dati finanziari. Gli investitori pongono un'enfasi particolare sul piano finanziario e spesso decidono a favore o contro una società sulla base di questo piano.

Indipendentemente dal tipo di investitore identificato da te o dal tuo team di investimento:

► PREPARATI PER LA CONSEGNA DI UN PAGER, UN'ESPOSIZIONE, UN PITCH DECK E UN BUSINESS PLAN

Il tuo tempo è breve almeno quanto il tempo di un investitore.

► RAGGIUNGERE UN INVESTITORE SIGNIFICA OTTENERE UNA RIUNIONE A LIVELLO IMPRENDITORIALE

PITCH DECK IN 12 SLIDES

1. Il titolo/ l'introduzione
2. Il team
3. Il problema
4. La soluzione
5. Il prodotto o servizio
6. Il mercato
7. La proposta di vendita unica
8. La concorrenza
9. Il modello di business
10. Il Prototipo
11. La necessità di finanziamento
12. I dettagli del contratto

BUSINESS PLAN IN 10 STEP

1. Idea, offerta e target
2. Mercato e concorrenza
3. Visione aziendale e obiettivi
4. La tua strategia
5. Marketing
6. Aspetti legali e fiscali
7. Gruppo e organizzazione dei fondatori
8. Finanze
9. Analisi SWOT
10. Riepilogo generale

PIANO FINANZIARIO IN 7 STEP

1. Programma del fatturato
2. Registrare i costi
3. Non dimenticare i costi di avviamento
4. Pianificazione degli investimenti
5. Pianificazione della liquidità
6. Piano di finanziamento
7. Calcolo della redditività

- **One-pager:** In una parola, dimmi cosa intendi fare e come pianifichi finanziariamente questa attività. Che vantaggio ne ricavo?

► RAGGIUNGERE UN INVESTITORE SIGNIFICA INCONTRARSI A LIVELLO IMPRENDITORIALE

CONCLUSIONI

Le informazioni chiave che vogliamo che tu tragga da questi moduli sono:

1. **Corrispondenza degli interessi** - quale investitore / profilo di investitore è adatto a me?
2. **Scambia informazioni** - Cosa gli investitori voglio realmente sapere?
3. **Chiedere qualcosa di più del semplice denaro** - reti, ricchezza di conoscenza ed esperienza.
4. **Usa il feedback** - sii aperto mentalmente!
5. **Rimani realistico** - non perdere il contatto con la terra anche se ad un certo punto avrai molto successo!
6. **Arriva al punto** - il tempo è sempre breve!
7. **Sii credibile** - attieniti alla verità su di te e sulla tua attività. Cerchi un supporto duraturo.
8. **Lavora in squadra** - Lavora in squadra non solo nel lavoro operativo ma anche nel tuo approccio finanziario.



RIFERIMENTI/LINK

- Fonti ed esperienze lavorative di Hof und Leben (HuL)

RISORSE AGGIUNTIVE

Come promuovere:

- <https://www.youtube.com/watch?v=AQ2PIP45NQQ&t=150s>
- <https://www.youtube.com/watch?v=1oJkeT3QVOQ>

Germania:

- <https://www.fuer-gruender.de/wissen/geschaeftsidee-finden/how-to-startup/>
- <https://www.junge-gruender.de/finanzierungsarten/>

PARTNER



COORDINATORE DEL PROGETTO

The European Council of Young
Farmers (CEJA), Belgio
www.ceja.eu

**HOF UND
LEBEN**

Hof Und Leben (HuL), Germania
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Spagna
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Svezia
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Italia
www.agricolturavita.it



Asociace
soukromého
zemědělství ČR
The Association of Private Farming
of Czech Republic (APF CR),
Repubblica ceca
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos
- jóvenes agricultores de Jaén
(COAG-Jaén), Spagna
www.coagjaen.es

Social media

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Web del progetto

www.farminfin.eu



Finanziato dall'Unione Europea. Il supporto della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti che riflette le opinioni del solo autore (dei soli autori); la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso possa essere fatto delle informazioni contenutevi.
Progetto N°: 2019-1-BE01-KA202-050397