



Il punto di vista degli investitori
Identikit delle aziende target dell'EIC

Arianna Tibuzzi, PhD
arianna@obloo.vc

Le aziende ricercate da EIC Accelerator hanno solida capacità innovativa, commerciale, operativa e finanziaria.

Azienda nata 5 anni fa con almeno un brevetto depositato, un team di 10 persone, i cui fondatori e manager parlano bene inglese, che offre un nuovo prodotto/servizio in grado di diversificarsi chiaramente dalla concorrenza, con progetti pilota all'attivo o post-fatturato, e un investitore privato a bordo.

Technology Readiness Level (TRL) almeno 6 – prototipo testato in ambiente rilevante

Il bisogno finanziario per arrivare a Break-Even è superiore agli 8M euro - 2.5M grant+5.5M investimento in equity.

Il fatturato al 5 anno dopo l'inizio delle vendite del nuovo prodotto/servizio è sopra i 15-20M euro.

Bonus opzionali:

- Azienda nata per la commercializzazione di risultati della ricerca scientifica
- Presenza di donne tra i fondatori o nel CdA
- Direttore finanziario a bordo
- Piano di stock option in essere
- Rispondente a una delle Challenges indicate nell'EIC Work Programme

Capacità innovativa riflessa in novità della tecnologia, domanda del mercato, vantaggio competitivo, impatto strategico, proprietà intellettuale (in ordine prioritario)

Novità della tecnologia

La tecnologia alla base del nuovo prodotto/servizio abilita il vantaggio competitivo; la tecnologia o la sua applicazione nel particolare prodotto/servizio è molto originale. E' una cosiddetta *platform technology*?

Domanda del mercato

Il nuovo prodotto/servizio è necessario perché risolve un problema significativo. Anche la tecnologia più dirompente e coperta da multipli brevetti, non viene premiata se non porta «innovazione», ossia se non trova clienti e utenti!

Vantaggio competitivo

L'analisi della competizione è vasta e la diversificazione proposta dal nuovo prodotto/servizio è significativa.

Impatto strategico

Il nuovo prodotto/servizio si propone di affrontare una sfida importante in termini sociali, ambientali o strategici per l'Europa. L'impatto del successo di questa iniziativa sarà per la popolazione intera, o per la sostenibilità ambientale o per un intero settore di mercato strategico per l'EU.

Proprietà intellettuale

Brevetti depositati o meglio se già concessi e a livello almeno EU, assegnati alla società e non ai singoli inventori fondatori.

Capacità commerciale riflessa in attrazione di clienti, scalabilità, catena del valore, esperienza di vendita (in ordine prioritario)

Attrazione dei clienti

Il nuovo prodotto/servizio è stato già testato o parzialmente testato da utenti finali o potenziali clienti; l'azienda ha contatti con potenziali clienti e un chiaro piano di validazione da svolgere durante il progetto (con chi, dove, per quanto tempo).
Necessaria almeno una Lol (Lettera di interesse) da parte di un potenziale cliente/utente che si impegna a testare il sistema.

Scalabilità

Il valore del mercato target per il nuovo prodotto/servizio deve essere almeno 1 miliardo euro; ottimo il caso in cui la tecnologia possa essere applicata ad altri prodotti/servizi in altri segmenti di mercato.

Catena del valore

Occorre una approfondita conoscenza dell'imprenditore della catena del valore e degli approvvigionamenti nel mercato di riferimento. Per questo è consigliabile un chiaro mercato target all'inizio della commercializzazione.

Esperienza di vendita

Il team vanta un esperto commerciale con previa esperienza di vendita nel settore di riferimento o con clienti dello stesso profilo di riferimento (es. PMI piuttosto che grandi imprese, organizzazioni istituzionali o privati, B2B o B2C).

Capacità operativa riflessa in composizione del team, partner, quote societarie (in ordine prioritario)

Composizione del team

Team complementare, con competenze ed esperienza in campo tecnico, manageriale, commerciale. Presenza di membri o fondatori con la conoscenza tecnica necessaria per l'ulteriore sviluppo della tecnologia/prodotto/servizio.

Partner

L'azienda è supportata da partner industriali/commerciali identificati e qualificati come fornitori, contract manufacturers, distributori...che offrano anche accesso a stabilimenti e laboratori necessari allo sviluppo del piano industriale o a competenze complementari a quelle interne all'azienda.
Necessaria almeno offerta da allegare da parte di un fornitore chiave, anche per giustificare il budget eventualmente allocato.

Quote societarie

I soci fondatori detengono almeno il 30% della società, molto meglio se più del 50%; tutte le figure professionali importanti per la crescita aziendale sono motivate da un piano di stock option.

Capacità finanziaria (strategica) riflessa in piano finanziario e di investimento, attrazione di capitale privato, rischio del progetto (in ordine prioritario)

Piano finanziario e di investimento

L'azienda deve saper costruire e difendere un piano finanziario ambizioso, deve avere familiarità con conto economico e analisi di cash flow, per giustificare l'investimento. Il piano di crescita deve essere aggressivo con fatturati oltre i 15-20M euro al quinto anno e investimenti consoni (non più bassi di 4.5-5M euro). Conoscenza della valutazione pre-money. Visione strategica sulla Exit!

Attrazione capitale privato

L'azienda ha raccolto capitale di rischio in passato, in fase pre-seed o seed. Il range medio ottimale di raccolta è 1M-10M euro.
Necessaria almeno una Lol (Lettera di interesse) da allegare da parte di un fondo di Venture Capital.

Rischio del progetto

La proposta di investimento presentata deve contenere elementi importanti di rischio sull'implementazione: il finanziamento di EIC permetterà di raggiungere una milestone importante per validare il nuovo prodotto/servizio che preveda un'ultima parte di R&D e/o ingegnerizzazione e industrializzazione e validazione in campo.

grazie

obloo

Copyright Obloo Srl 2024