

Anche le startup italiane possono raccogliere fondi in Usa. Ecco come

# I segreti del fundraising in Silicon Valley



## I nostri esperti

\* Luigi Bajetti, managing partner e co-founder di Lombardstreet Ventures, società di venture capital con sede nel cuore della Silicon Valley. Con più di 20 anni di esperienza nel settore tech, dal 2013 è investitore in startup nella Bay Area. Con Lombardstreet Ventures ha aperto da poco a Menlo Park il primo Silicon Valley Italian Hub.

\* Irene Mingozi si occupa di startup e innovazione da 10 anni in ART-ER Attrattività Ricerca Territorio e dal 2015 ha fondato e gestisce il Silicon Valley Innovation Hub dell'Emilia-Romagna. Nei 5 anni a San Francisco ha supportato oltre 100 imprese innovative italiane. **Luigi e Irene rispondono ai vostri dubbi. Scrivete a: [esperto@millionaire.it](mailto:esperto@millionaire.it) entro il 30 novembre, oggetto Silicon.**



← 2111 - 2121  
Sand Hill Road

**Sand Hill Road è il cuore della Silicon Valley. Lungo questi pochi km di strada larga e soleggiata sono concentrati i fondi di Venture Capital più importanti al mondo.**

Greylock Partners al civico 2250, Kleiner Perkins al 2750, Andreessen Horowitz al 2865, Sequoia Capital al 3000. E poi ancora: Khosla Ventures, Menlo Ventures, Battery Ventures, NEA. Tutti a poche centinaia di metri di distanza. È qui che si sono discussi e chiusi i *deal* storici che hanno creato la Silicon Valley che tutti conosciamo.

Ma come si fa, veramente, a raccogliere fondi in Silicon Valley? È possibile per una startup italiana? Sì, ma con regole del gioco abbastanza precise.



## UNA PREMESSA

Prima di intraprendere questa strada bisogna capire bene se è quella giusta per noi: raccogliere investimenti da un fondo di Venture Capital è una delle opzioni possibili. Non l'unica. È forse la più onerosa in termini di energie richieste per la raccolta (il tempo del Ceo full time per diversi mesi), di "costo" (una percentuale dell'azienda a ogni round), di aspettative. Ma è anche l'opzione che permette di crescere più velocemente, guadagnando fette di mercato in anticipo rispetto ai propri competitor.

## COME PARTIRE

In Silicon Valley normalmente il passaggio da idea a startup lo si fa in *bootstrapping*, con un piccolo capitale di poche decine di migliaia di dollari, raccolto da amici, parenti o risparmi propri. In Italia questa è una fase spesso coperta dai business angel.

## L'obiettivo è quello di raccogliere metriche interessanti da presentare ai fondi che investono nelle fasi di

**pre-seed e seed:** la competizione è molto grande, quindi per essere allettanti non basta avere una bella idea, ma bisogna dimostrare numeri e *traction*.

### I REQUISITI MINIMI PER FARE FUNDRAISING IN SILICON VALLEY

#### Punto di partenza fondamentale: i VC investono (quasi) esclusivamente in C-corp con sede in Delaware.

Non in Srl o in aziende non basate negli Stati Uniti. Tutta la proprietà intellettuale deve essere in capo alla C-corp americana, dove vengono investiti i soldi. La raccolta deve essere fatta dal Ceo che deve essere fisicamente in Silicon Valley. Non dal Cto o dal Cmo: gli investitori vogliono parlare con chi guida l'azienda.



#### SE SONO IN ITALIA?

**In questo caso la prima cosa da fare è aprire una C-corp online (consigliamo di farlo velocemente tramite Stripe Atlas): si può essere Ceo di una startup americana senza avere messo piede in Usa.**

Quindi raccogliere i primi 100mila-200mila dollari dal proprio network italiano sulla C-corp americana. In questo modo ci si crea una *fundraising story* negli Usa che permette di dare solidità al successivo round di investimenti (e dà anche accesso al Visto, cosa non banale!). Se invece avete già una Srl, per raccogliere negli Stati Uniti ha fatto il cosiddetto "flip" per passare il controllo dell'Srl all'azienda americana.

### THE GROUNDWORK

A questo punto bisogna iniziare a pedalare: preparare un *pitch deck* con tutte le informazioni necessarie e iniziare a presentarlo il più possibile, adattandolo ogni volta all'interlocutore specifico. Bisogna crearsi il proprio network tramite eventi, demo days, meeting. E a ogni occasione chiedere feedback per poter migliorare la propria presentazione. Poi bisogna selezionare i fondi che possono essere interessanti per voi: in base allo stage in cui investono e in base al settore.

### ENTRARE IN CONTATTO CON UN FONDO DI VENTURE CAPITAL

La via principale e migliore è l'intro da qualcuno di fidato del proprio network, la presentazione diretta (per questo è importante avere un network ampio e solido). Meglio ancora se l'intro è fatta da

soggetti "perno" dell'ecosistema: avvocati, mentor, altri investitori, Ceo che hanno già relazioni con quel fondo. Un'altra strada efficace sono i demo days dei principali acceleratori come YCombinator o 500 Startups.

### NESSUNO PUÒ FARE FUNDRAISING PER VOI

Nessuno può coltivare le relazioni con i VC per voi o può andare a presentare la vostra azienda. I servizi che vi "presentano" investitori dietro compenso o percentuale non funzionano e sfruttano la nostra non conoscenza del sistema. Il fundraiser è solo e soltanto il Ceo.

### TEMPISTICHE DI UN ROUND

Una raccolta normalmente dura tra 2 e 6 mesi (in cui il Ceo è presente di persona). Nei primi round (*pre-seed* e *seed*) consigliamo vivamente di raccogliere anche check piccoli (10mila-25mila dollari): esistono infatti con strumenti come il Safe (*vedi numero di Millionaire di ottobre*) o le *convertible note* che permettono di raccogliere piccoli importi tutti insieme molto facilmente. Prima si chiude un round, meglio è.

### LA VALUATION DI UNA STARTUP

Capire quanto vale la propria startup, soprattutto all'inizio, può non essere semplice. Dimenticate però formule o scorciatoie che si trovano su Internet.

#### Il primo passo è quello di capire quali sono i trend del mercato, la finestra di valore a cui vengono valutate le startup simili a voi nell'ecosistema in cui operate:

ad esempio durante il Covid le valutazioni sono scese del 20% e se non ci si adatta, non si raccoglie. La finestra poi viene aggiustata in molti modi: guardando le raccolte degli ultimi due anni dei competitor nella stessa geografia, analizzando la crescita delle metriche e la *traction* disponibili, in base alla presenza di IP o di un team con profili molto alti. Il consiglio poi è di non darsi mai, in ogni fase di raccolta, più del 20%.

### RELAZIONE

Non va mai dimenticato, in tutto questo processo, che il fundraising è prima di tutto una relazione: ci si sceglie a vicenda e si lavora insieme per un obiettivo comune, creando una partnership che continuerà negli anni. È importante scegliersi bene e ricordare sempre che si vince solo insieme.

