

LIFT

Linking Innovation Finance and Technology

Le speranze di molte nuove imprese si sgretolano rapidamente nel momento in cui queste sollecitano un finanziamento a una serie di investitori inadatti, o quando si presentano agli investitori giusti ma mal preparate. Il servizio LIFT della Commissione aiuta gli imprenditori a trovare il sostegno finanziario necessario alla riuscita dell'innovazione. LIFT è un servizio del programma Innovazione delle PMI, della Commissione Europea, composto da un gruppo di esperti in campo finanziario e tecnologico che hanno il compito di offrire assistenza nella stesura del piano aziendale e di fornire indicazioni su come avvicinare in modo efficace i potenziali investitori. Oltre all'ufficio informazioni, il servizio LIFT propone un completo di strumenti di autoapprendimento e svolge frequenti seminari in tutta Europa.

Un'esperienza riuscita

Tra le circa 2000 imprese aiutate da LIFT nel 2000 vi è la britannica ProtoDel, fabbricante di prodotti a base di fibre ottiche. Ad Agosto, l' MTI, società indipendente di gestione di capitali di rischio, ha accettato di finanziare la ProtoDel. Inizialmente per 2,25 milioni di Euro, con una prospettiva futura di altri 2,25 milioni di Euro. Ian Giles, della ProtoDel, si è messo in contatto per la prima volta con il servizio LIFT nell'Agosto 1999. "Eravamo in fase di crescita rapida, in quel momento, e avevamo bisogno di potenziare le attrezzature e aumentare l'organico. Fin dall'inizio, il semplice fatto di discutere i possibili modi per raggiungere i nostri obiettivi è stato molto utile". Dopo aver adottato una serie di modifiche suggerite dal servizio LIFT, il nuovo piano imprenditoriale era pronto all'inizio di Gennaio. Giles inviò la forma sintetica alle organizzazioni di investimento che figuravano in un elenco fornito da LIFT. "In precedenza mi ero servito di un elenco molto più ampio, ma era troppo generico. Senza l'indicazione specifica di LIFT non avrei mai potuto trovare una società interessata. La loro preselezione delle imprese che investono nella tecnologia ci è stata di notevole aiuto". Ci siamo messi in contatto solo con quattro investitori potenziali, accuratamente scelti. Di questi, due si sono detti interessati, e uno di loro era l'MTI.

Gli obiettivi del servizio LIFT

L'ufficio informazioni del servizio LIFT riassume così il funzionamento del servizio: "ci proponiamo di familiarizzare gli imprenditori con il modo di pensare degli investitori. Particolarmente nelle prime fasi, l'imprenditore può essere troppo concentrato sul proprio prodotto. In realtà, l'investitore reagisce molto meglio a un'impostazione che privilegia le esigenze del mercato. L'elemento decisivo è la preparazione, in particolare attraverso il piano imprenditoriale. Gran parte dei piani imprenditoriali tende ad essere insufficiente. E' vero che elaborare un buon piano imprenditoriale è difficile e laborioso. Ma in ultima analisi è sicuramente un buon piano imprenditoriale che permette di presentare un'esposizione efficace e convincente".

Per un piano imprenditoriale riuscito

- Prepararsi approfonditamente prima di presentarsi agli investitori.
- Gli investitori investono sulle persone piuttosto che sui prodotti: quindi esaltare le qualità dei quadri direttivi.
- Il piano imprenditoriale deve dimostrare chiaramente la validità commerciale della proposta.
- Il piano imprenditoriale dovrebbe rispettare il seguente schema:
 - Esposizione sintetica
 - Mercato
 - Prodotto, processo o invenzione
 - Quadri direttivi

- Strategia di marketing e di vendita
- Produzione
- Previsioni finanziarie: vendite, cash flow, pareggio
- Controllo dell'impresa
- Pacchetto finanziario richiesto
- Allegati
- Utilizzare Internet per individuare risorse indipendenti per la compilazione del piano imprenditoriale, come: istituti di ricerche di mercato, biblioteche, esperti di tecnologia e contabilità. Tutti questi soggetti possono concorrere con elementi in vostro favore.
- Il piano imprenditoriale non deve andare oltre le 20 – 30 pagine. L'esposizione sintetica non deve superare le due pagine.
- L'esposizione sintetica è l'elemento più importante in assoluto nel piano imprenditoriale.