

**LE GUIDE  
WE | WEALTH**

# **VENTURE CAPITAL**

**COME SCEGLIERE  
LE AZIENDE  
INNOVATIVE AD  
ALTA POTENZIALITÀ  
DI CRESCITA**





IN COLLABORAZIONE CON

**DOORWAY** 

The background features a teal color scheme. On the left, there are three interlocking gears of varying shades of grey and white. On the right, a white network of lines connects various nodes, some of which are highlighted in a darker teal color. The overall aesthetic is modern and technological.

**Un approccio vincente si basa su una rigorosa selezione dei deal, italiani e internazionali, con un metodo basato sulle best practice del venture capital, finalizzato alla verifica della potenziale crescita esponenziale dell'azienda e al multiplo di exit, con analisi sull'impatto sociale e la Sostenibilità**

# IL "NEED" DI MERCATO E LA SOLUZIONE AL CENTRO

Il primo aspetto da verificare quando si valuta l'investimento in un'azienda tecnologica ad alta potenzialità di crescita è valutare se c'è un effettivo **mercato globale** per la soluzione innovativa proposta.

Il secondo aspetto, non meno importante, è se la soluzione è "**cheaper, faster and better**" rispetto alle soluzioni presenti sul mercato.

In buona sostanza, il ruolo del venture capital e degli investitori che decidono di allocare una parte del proprio patrimonio su questo tipo di investimenti, è **trovare soluzioni a problemi reali**.

Più è grande il problema (i.e. mercato) e migliore è la soluzione (i.e. tecnologia), maggiore sarà la crescita dell'azienda e la conseguente valorizzazione.

La grande onda di innovazione basata sulla tecnologia cloud è partita nel 2012 con l'avvento di Internet ed il trend era basato sul soddisfacimento dei bisogni del consumatore finale: la cosiddetta social economy.

Essere connessi agli amici (Facebook), fare acquisti online (Amazon), condividere case (Airbnb) sono tutti esempi di un'economia basata sull'utente finale, cioè diretta al consumatore (Business to Consumer = B2C). Con l'avvento dell'Intelligenza Artificiale, l'attuale trend

## IL "NEED" DI MERCATO E LA SOLUZIONE AL CENTRO

d'investimento si sta spostando sulla digitalizzazione e risoluzione dei problemi delle aziende tradizionali (Business to Business = B2B). Partendo quindi dal presupposto che l'obiettivo di questo tipo d'investimento sia quello di **valutare il potenziale di crescita di valore riducendo al minimo il rischio di fallimento**, esiste una sorta di roadmap di analisi dell'investimento che va tenuta in considerazione.



# L'IMPORTANZA DI INVESTIRE NEL MOMENTO GIUSTO



Le startup, a differenza delle aziende tradizionali, si definiscono tali perché, a parità di risorse immesse nell'azienda (gli investimenti), hanno una **crescita esponenziale e non lineare**.

Ecco un esempio di crescita lineare tradizionale: una società di consulenza che si fa pagare progetti consulenziali svolti da professionisti qualificati raggiungerà il tetto massimo di consulenze da poter offrire ai Clienti in base alle ore/uomo a disposizione.

## LE FASI DI SVILUPPO E CRESCITA DI UNA STARTUP

1

### Family & Friends

Nascita dell'**idea imprenditoriale** e sostegno finanziario da parte di amici e famigliari

Altissimo rischio  
Altissimo / alto rendimento

2

### Seed

È il momento in cui il fondatore inizia a **sviluppare e testare** l'idea di business

3

### Early Stage

Il prodotto è validato sul mercato. Raccolta di capitali per **crescita aziendale**

Medio rischio  
Alto / Altissimo rendimento

4

### Series A

Raccolta di capitali per **ulteriore espansione aziendale e internazionalizzazione**

5

### Later Stage

La crescita è esponenziale, il **fatturato aumenta rapidamente**

6

### Exit

**Cessione** della startup a un player di **grandi dimensioni** o **quotazione** in Borsa

Basso rischio  
Medio rendimento

## L'IMPORTANZA DI INVESTIRE NEL MOMENTO GIUSTO



Viceversa, se il business utilizza una piattaforma tecnologica, ad esempio Facebook, il numero di utenti/ricavi prescinde dalle ore/uomo ma può scalare potenzialmente all'infinito, con appunto una crescita esponenziale.

Definita quindi la differenza tra impresa tradizionale (non scalabile) e una startup (scalabile) è importante tenere a mente le fasi di crescita della startup, fasi che sono finanziate da diverse tipologie di investitori.

Quindi, a seconda del momento in cui si investe, **il rendimento sarà maggiore quanto maggiore sarà il rischio di fallimento** e gli elementi da valutare saranno diversi.

**In fase Seed ed Early Stage le metriche da considerare sono sostanzialmente tre:**

**1. MERCATO:** c'è mercato sufficientemente grande per la soluzione proposta? È il momento dove la startup fa i primi test con i primi clienti

**2. SOLUZIONE:** cosa rende la soluzione proposta migliore, più veloce e più economica rispetto a quelle presenti sul mercato? Si valuta quindi lo scenario competitivo

**3. TEAM IMPRENDITORIALE:** in questa fase ancora embrionale il team è l'elemento di cui maggiormente tenere conto in quanto l'execution (come il pia-

## L'IMPORTANZA DI INVESTIRE NEL MOMENTO GIUSTO

no di sviluppo e crescita dell'azienda viene eseguito con le risorse dell'investimento), l'ambizione e la visione degli imprenditori a "cambiare lo status quo", anche contro opinioni consolidate (i.e. si è sempre fatto così, perché dovrei cambiare), sono le chiavi del successo di una qualsiasi iniziativa innovativa.

Nelle fasi successive, dal Series A al Later Stage, le metriche sono prettamente numeriche, quali ad esempio: la crescita dei ricavi nel tempo e quanta parte è ricorrente, il tasso di crescita mese su mese del numero di clienti e il relativo costo di acquisizione, la quota di mercato... Tutte metriche misurabili.



# COME SELEZIONARE I DEAL, FATTORI BASE

Nella selezione di una azienda è fondamentale l'**idea e la sua soluzione proprietaria (unicità e difendibilità), spesso coperta da brevetti o proprietà industriali.** Tuttavia, come sopra anticipato, nel ruolo d'investitore occorre ragionare in termini di exit e di multipli, quindi tra queste realtà dovremo selezionare unicamente quelle che hanno anche caratteristiche di **scalabilità**: un prodotto o servizio non scalabili non possono essere attrattivi. Ma cosa comporta davvero essere scalabili? Un business appetibile deve poter aumentare le sue dimensioni (clienti, volume d'affari) in modo esponenziale senza un impiego di risorse proporzionali. **Il modello di business deve prestarsi ad una replicabilità in tempi rapidi su diversi mercati**, sia nazionali che internazionali, sia potenzialmente con prodotti/servizi complementari, in modo da conquistare in tempi rapidi una quota di mercato significativa e permettere un rientro dell'investimento in tempi più brevi.

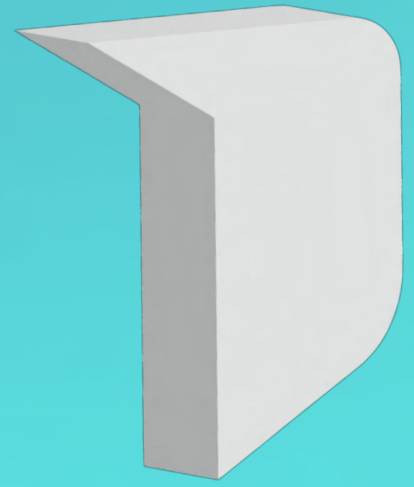
L'altro aspetto, che abbiamo già sottolineato, riguarda **il mercato che l'azienda ha a disposizione**: l'ampiezza, non solo a livello geografico, ma anche in verticale, all'interno di uno specifico settore. Quanto vi si può sviluppare?

Nessun operatore di venture capital, anche se non esplicitamente dedicato all'impact investing, può poi prescindere da considerazioni riguardanti **l'impatto sociale e ambientale** positivo che l'azienda che andiamo a finanziare avrà, ovviamente sempre accanto al ritorno finanziario.

## COME SELEZIONARE I DEAL, FATTORI BASE

Secondo la Survey IBAN 2021, il 65% degli investitori applica criteri di valutazione ESG e/o di impact investing nel valutare le opportunità di investimento. Le startup europee stanno giocando un ruolo importante nella definizione di un nuovo tipo di sviluppo sostenibile, in linea con l'Agenda 2030 delle Nazioni Unite: 17 linee guida che vanno dal cambiamento climatico alla parità di genere, dall'educazione di qualità (per tutti) alle comunità sostenibili, dalla protezione della vita sottomarina alla riduzione di povertà e fame.

Il percorso descritto fin qui è di fatto il modello generale di selezione di una startup su cui investire. Nel particolare, poi, ogni "selezionatore" di opportunità può affinare lo screening.



# IL METODO DOORWAY, CASE HISTORY

In casa Doorway la selezione attenta e puntuale dei deal passa dalla best practice del venture capital, a cui si aggiunge l'analisi dell'impatto sociale e della Sostenibilità. Ma il segreto di Doorway è fare rete, co-investendo con i principali attori dell'ecosistema italiano, europeo ed internazionale, dando vita a un network di grande valore, che coinvolge i principali player del venture capital e degli investimenti alternativi: acceleratori, incubatori, club di angels, istituzioni, banche, università, associazioni di settore... in Italia e a livello internazionale. La strategia di Doorway è individuare startup ad alto potenziale tecnologico, che hanno sviluppato un prodotto/soluzione già validati dal mercato - nelle fasi quindi di Early stage/Series A - dove la matrice rischio/rendimento è la più favorevole all'investitore (vedi sopra).

La valutazione di questo tipo di società si basa su aspetti qualitativi e quantitativi, che si focalizzano in particolare su:

- Il background e le competenze del founder e del team,
- la struttura organizzativa,
- l'idea e la visione della startup,
- il ciclo di vita del prodotto/servizio,
- le dimensioni e la penetrazione del mercato,
- il numero di concorrenti esistenti in quel particolare mercato,
- la traction commerciale già raggiunta,
- un'attenta analisi delle proiezioni economiche sulla quale si basa la valutazione economica.

# I NOVE PASSI DI DOORWAY

La fase di selezione è gestita da un Team di Screening e da un **Comitato di Investimento, formato da investitori esperti nei diversi mercati verticali e da Business Angels**. Una sorta di piccolo gotha del venture capital, che seleziona rigorosamente le opportunità da proporre ai propri investitori in nove passi:

**1. SCOUTING:** Il Team di screening fa scouting attivo, anche partecipando ai principali eventi di settore a livello internazionale.

**2. PRIMO INCONTRO:** Gli investment analysts organizzano una prima call conoscitiva dove vengono analizzati con i founders i documenti (presentazione dell'azienda, business plan).

**3. APPROFONDIMENTO:** Gli analisti organizzano ulteriori call o incontri di approfondimento che coinvolgono esperti. Analizzano il modello di business, il mercato, la traction commerciale, gli aspetti economici e finanziari, la valutazione proposta, l'operazione e si confrontano con i co-investitori.

**4. SELEZIONE PER IL COMITATO DI INVESTIMENTO:** Gli analisti selezionano ogni 45 giorni da 3 a 5 opportunità d'investimento da presentare al Comitato.

**5. QUESTIONARIO ESG:** Alle aziende selezionate per il Comitato di investimento viene richiesta la compilazione di un questionario di approfondimento



## I NOVE PASSI DI DOORWAY

delle tematiche ESG. Sulla base dei risultati, le startup vengono classificate secondo 4 profili: Neutral, se l'azienda pone il proprio focus solo sulla profittabilità; Sustainable, se non compromette, nel lungo periodo, il benessere delle persone e dell'ambiente; Value creation, se crea valore positivo per persone e ambiente; Impact, se nasce per rispondere ad una sfida sociale o ambientale, in modo intenzionale.

**6. COMITATO DI INVESTIMENTO:** il Comitato si riunisce ogni 45 giorni per selezionare le opportunità d'investimento da presentare ai propri investitori: i founder vengono invitati a presentarsi davanti al Comitato di Investimento per un ulteriore approfondimento ed una sessione di Q&A. Il Comitato seleziona circa il 50% delle aziende arrivate a questa fase.

**7. DUE DILIGENCE:** Sulle aziende selezionate, Doorway commissiona a partners esterni la realizzazione della due diligence legale, contabile, fiscale ed eventualmente di business.

**8. PREPARAZIONE DEL DEAL:** Doorway negozia il contratto d'investimento con l'azienda e procede con la costituzione della società veicolo, che sarà il collettore degli investimenti sulla piattaforma.

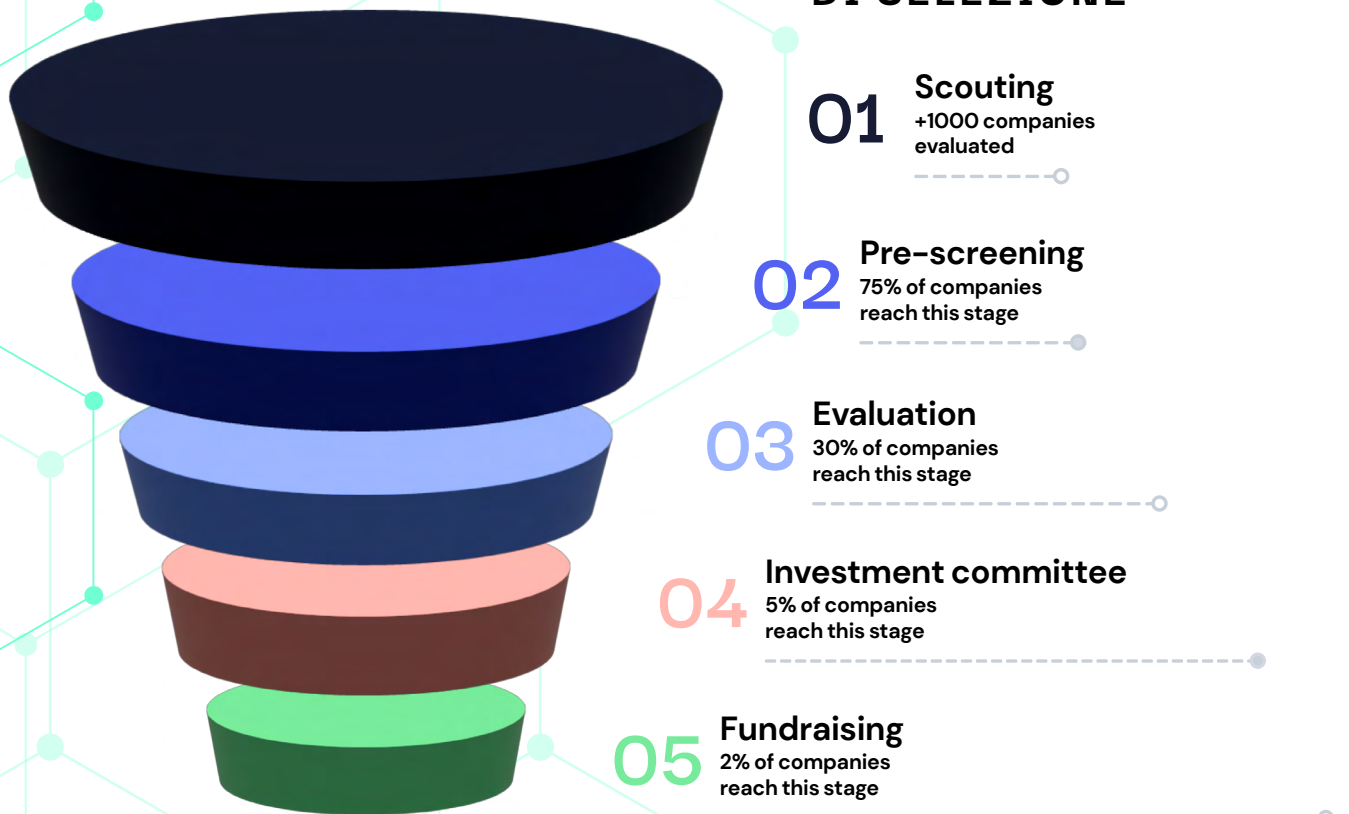
**9. FUNDRAISING:** La campagna viene aperta in piattaforma per una durata prestabilita, durante



## I NOVE PASSI DI DOORWAY

la quale gli investitori potranno investire. Gli investitori troveranno in piattaforma l'analisi dell'investimento effettuata da Doorway e i materiali della due diligence, per aiutarli a prendere le loro decisioni di investimento. Durante la raccolta, il team esecutivo della startup parteciperà ad eventi di presentazione, online ed in presenza, dedicati agli investitori.

### IL PROCESSO DI SELEZIONE





---

LA GUIDA | È STATA CURATA E REALIZZATA DA:

TESTI | **SOFIA FRASCHINI**

CREATIVE DIRECTOR | **ENZO PROVVIDO**

GRAFICA | **CATERINA VITALITI**

---

EDITORE | **VOICES OF WEALTH**

CEO | **FABIENNE MAILFAIT**

HEAD OF CONTENTS | **FABRIZIO GUIDONI**

**VOICES OF WEALTH SRL** | Via Vincenzo Monti, 54 - 20123 Milano

Codice Fiscale e Partita Iva 10136740965

Per qualsiasi informazione, scrivi a: [info@we-wealth.com](mailto:info@we-wealth.com)

Per advertising/pubblicità, scrivi a: [pubblicita@we-wealth.com](mailto:pubblicita@we-wealth.com)

Visita il nostro sito: [we-wealth.com](http://we-wealth.com)

---

Informazioni importanti: Il presente documento, pubblicato da Voices of Wealth S.r.l. viene distribuito a scopo meramente informativo. Le informazioni qui contenute non rappresentano una consulenza, una raccomandazione o materiale di ricerca finalizzato all'investimento e non tengono in considerazione le specificità dei singoli destinatari. Il presente materiale non intende fornire una consulenza finanziaria, contabile, legale o fiscale e non deve essere utilizzato in tal senso. Voices of Wealth ritiene attendibili le informazioni qui contenute, ma non ne garantisce la completezza o la precisione. Voices of Wealth non si assume alcuna responsabilità per fatti o giudizi errati.

Nell'assumere le proprie decisioni strategiche e/o sulle singole operazioni finanziarie, gli investitori non devono fare affidamento solo sulle opinioni e sulle informazioni riportate nel presente documento. Le presenti informazioni non costituiscono né un'offerta, né una sollecitazione per l'acquisto di prodotti o la vendita di titoli o per la fornitura di qualsivoglia servizio finanziario/d'investimento.

© 2023 Voices of Wealth srl. Tutti i diritti riservati.

Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

# DOORWAY



## Opening Good Investment Opportunities

Doorway S.r.l. Società Benefit è una fintech italiana innovativa operante nel Venture Capital, che abilita l'investimento diretto in questa asset class da parte di investitori privati e corporate, attraverso una piattaforma tecnologica autorizzata Consob. Doorway propone alla sua comunità di investitori un numero altamente selezionato di startup e scaleup, italiane e internazionali, valutate secondo i criteri utilizzati dal Venture Capital e, tra pochi in Italia, in base all'impatto sociale e alla sostenibilità secondo i criteri ESG.

Operativa dal 2019, Doorway ha veicolato investimenti per oltre 20 mln di euro su 35 aziende innovative, di cui per il 70% femminili o a significativo impatto sociale. Doorway collabora con advisor finanziari specializzati nella quotazione all'European Growth Market e con fondi di Venture Capital, con l'obiettivo di favorire il rapido sviluppo delle startup investite ed accelerare la creazione di valore per gli investitori tramite opportunità di exit o di monetizzazione.

[www.doorwayplatform.com](http://www.doorwayplatform.com)

