

uplift

# Quale sarà il prossimo passo?

Valutare le opzioni di uscita per i proprietari di software di nicchia in Europa

# Prefazione

## Da Alex Myers, Fondatore e Co-CEO di Uplift



L'Europa è la patria di molte migliaia di aziende di software di nicchia ben consolidate, che risolvono con successo le sfide dei clienti in mercati che vanno dall'edilizia alla finanza, alla sanità, all'industria manifatturiera, all'agricoltura, alla produzione e alla trasformazione alimentare.

Queste aziende sono state costruite nel corso di molti anni, evolvendosi e sviluppandosi di pari passo con le innovazioni tecnologiche e software. Il loro successo è stato guidato dalla passione per la soluzione di problemi critici e per la fornitura di competenze specialistiche su cui i clienti hanno fatto affidamento.

Con un fatturato compreso tra 1 e 25 milioni di euro, non solo svolgono un ruolo importante nelle loro comunità e nei settori che servono, ma sostengono ampiamente l'economia europea. E molte lo fanno in modo modesto, senza attirare l'attenzione su di sé.

In qualità di fondatori e proprietari di queste aziende, arriverà un momento in cui dovrete considerare la domanda cruciale:

### “Cosa c'è dopo?”

Forse siete alla guida della vostra azienda da molti anni e state iniziando a pensare a come riequilibrare il rapporto tra la vostra vita personale e quella professionale.

Col tempo, potreste pensare di passare meno tempo al lavoro. Prima di andare avanti, potreste volere l'opportunità di partecipare attivamente al prossimo capitolo dell'azienda, ma potreste anche avere interessi esterni da perseguire. Dovete avere la possibilità di fare un passo indietro, sapendo che l'azienda è ben impostata per il futuro.

Abbiamo sviluppato questo eBook per informarvi e guidarvi nella pianificazione del vostro prossimo capitolo.

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 1

## Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

La maggior parte delle aziende software specializzate e consolidate in Europa, che operano in mercati di nicchia, sono state costruite e gestite da fondatori appassionati, come voi.

Molti di voi hanno visto in prima persona un problema aziendale acuto che ha un impatto profondo su un gruppo specifico di persone in un settore, e hanno deciso di dedicare tutti i loro sforzi alla sua risoluzione.

Fornite soluzioni leader di mercato e mission-critical, ampiamente adottate in un determinato settore.

Le aziende come la vostra hanno costruito una competenza profonda e un know-how specializzato che va a vantaggio della nicchia in cui operano. Si sono assicurate un'elevata quota di mercato e una solida reputazione grazie a un approccio incentrato sul cliente, che si traduce in un basso turnover dei clienti, in referenze

impressionanti e in clienti soddisfatti a lungo termine.

Parte di ciò che rende la vostra azienda un successo è la sua cultura, in particolare il rapporto tra voi e i vostri dipendenti.

I dipendenti prosperano perché condividono la vostra passione e comprendono il valore del loro contributo. In cambio, sentite un senso di dovere nei loro confronti: molti di loro hanno passato anni a contribuire alla costruzione dell'azienda.

Dopo questi anni di duro lavoro, vi ritrovate a guidare un'azienda di successo da milioni di euro di cui potete essere orgogliosi. Un'azienda il cui valore va oltre quello puramente finanziario.

È importante non solo per voi, ma anche per i vostri clienti e dipendenti.

Il mercato europeo del software non è ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

## Pensare alla vita dopo l'azienda

Inevitabilmente, arriva un momento in cui vorrete pensare a cosa fare dopo.

Pensare al futuro può essere un'esperienza che si verifica in occasione di eventi personali o di vita significativi. Oppure può essere un pensiero emergente all'orizzonte, ma che richiede un certo grado di pianificazione.

La possibilità di godere di un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata o la sensazione che sia il momento giusto per avere una vita lavorativa diversa sono fattori comuni nelle decisioni sul futuro.

Qualunque sia la causa, scopriamo che i fondatori di solito vogliono godere dei proventi di un ritorno finanziario che cambi la loro vita per il duro lavoro svolto e garantire che le loro aziende continuino a prosperare quando non saranno più al timone.

È quindi essenziale comprendere tutte le opzioni, con i relativi pro e contro.



# 2

## Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita



### Vendita strategica/commerciale

La vendita commerciale a un grande operatore del settore può essere un'opzione conveniente, ma spesso avviene a costo del marchio e della cultura dell'azienda. In molti casi, infatti, si tratta di assimilare l'azienda agli ex concorrenti e di assumerne il nome, ma non tutto il personale, il che significa che l'azienda può diventare irriconoscibile in poco tempo. Per questo motivo sono una scelta debole per i fondatori che vogliono proteggere il lavoro di una vita e salvaguardare il futuro dei propri dipendenti e clienti.



### Management buy-out (MBO)

La valutazione di un MBO può essere difficile da definire e poi da raggiungere, e spesso si rivela impossibile da organizzare. Contano gli stipendi, i risultati finanziari e la posizione di mercato. Il valore può ammontare a milioni di euro e può essere molto difficile per i team di gestione raccogliere questo tipo di somme, in particolare senza far gravare sull'azienda un debito sostanziale.

Il mercato europeo del software non è ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift



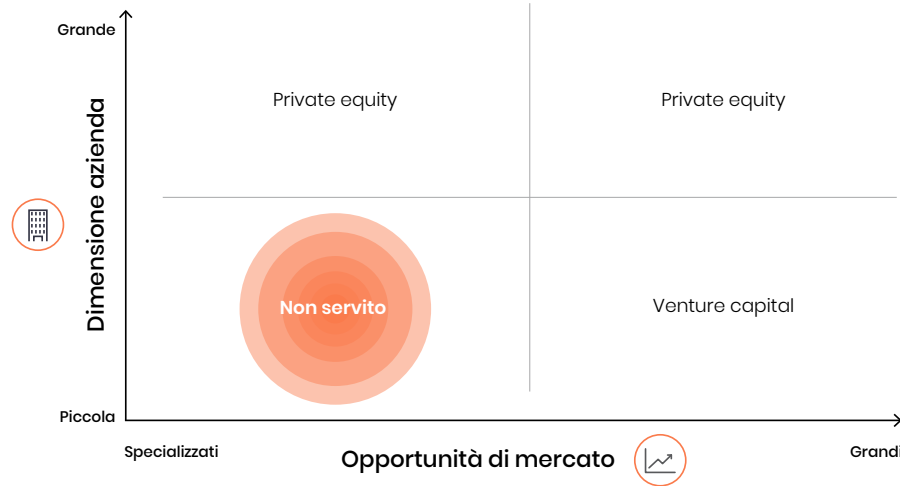
## Private Equity

Il PE cerca una crescita rapida e un'uscita veloce, spesso una crescita di 3-4 volte e un'uscita in 3-4 anni. Questo può funzionare solo a determinate condizioni. Il private equity è generalmente interessato a imprese di grandi dimensioni, con un mercato di riferimento consistente e in grado di contrarre debiti. Sebbene possa essere un'opzione per le aziende più specializzate, il suo approccio può essere in contrasto con chi punta alla stabilità e alla crescita costante.



## Capitale di rischio

Il VC si concentra su società a forte crescita, in fase iniziale, con ampi mercati raggiungibili e significative opportunità di crescita e rendimento. Di solito i fondi sono destinati alle start-up più calde, destinate a diventare i prossimi leader di mercato. La loro aspettativa è una crescita su larga scala e un'uscita rapida.



Sia il VC che il PE si aspettano una crescita elevata e rendimenti rapidi. Ciò significa che la loro propensione al rischio è più elevata, così come la probabilità che un'azienda fallisca. Una ricerca ha rilevato che circa il 20% dei leveraged buyout sostenuti da società di PE fallisce entro 10 anni.

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 3

## Mantenere la famiglia e chiudere i conti

### Successione

La successione familiare è un'opzione per chi vuole mantenere l'azienda vicino a casa. Ma potrebbe essere un disastro se il successore non è pronto o non è adatto alla leadership. Le ricerche dimostrano infatti che il 70% delle aziende fallisce quando le redini passano alla seconda generazione. Quando funziona, il ritorno economico per il proprietario uscente è limitato.

### Chiusura dell'azienda

La chiusura dell'azienda può essere l'ultima spiaggia. Dopo tutti gli anni trascorsi a costruire l'azienda, può essere deludente vederla chiudere e i concorrenti raccogliere i vostri sudati clienti.

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 4

## Palo quadrato, in un buco rotondo

Le opzioni sul tavolo finora non sembrano così promettenti.

Gli aspetti negativi superano quelli positivi. Cercare di abbinare un'azienda a una qualsiasi di queste opzioni è come infilare un palo quadrato in un buco rotondo.

Questo potrebbe spingere i fondatori verso opzioni sfavorevoli in cui vedono una sottovalutazione, un basso rendimento e una notevole incertezza per il futuro dell'azienda.



Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 5

## Ci deve essere un altro modo

### C'è. Si chiama **Permanent Equity**

È meno conosciuto di altre forme di investimento. Ma può essere la soluzione perfetta per molte aziende di software di nicchia con un'esperienza di redditività e una chiara visione del futuro.

Quando è fatto bene, il permanent equity serve a ottenere un forte rendimento e la massima crescita dell'azienda nel lungo periodo. A differenza del private equity e del venture capital, il permanent equity non ha un orizzonte di investimento.

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

## Grandi offerte per grandi aziende

Uplift offre un'opzione di partecipazione permanente che funziona davvero per voi e si allinea con la vostra visione, i vostri valori e i vostri obiettivi.

Ci concentriamo su valutazioni aziendali corrette, pagando prezzi equi e massimizzando la crescita a lungo termine, nell'arco di decenni e non solo di anni. E lo facciamo senza caricare le aziende di livelli di indebitamento insostenibili. Riconosciamo il valore dell'azienda e della visione originaria, dei clienti fedeli, dei dipendenti dedicati, dei partner fidati e dei settori in cui queste aziende operano.

In alcuni casi, possiamo alimentare fusioni e acquisizioni (M&A) complementari. Possiamo anche organizzare gli investimenti in più fasi, in modo che possiate prelevare un po' di denaro dal tavolo, pur rimanendo

coinvolti nell'azienda e condividendo i vantaggi creati dalla partnership.

I nostri investimenti sono supportati da un team in tutta Europa che comprende veramente il ricco arazzo delle culture aziendali europee. La nostra profonda esperienza nel campo del software e del go-to-market ci permette di sostenere l'innovazione e lo sviluppo continuo dei prodotti.

Il nostro approccio si basa sulla convinzione che gli investitori ottengano buoni risultati quando le aziende di software solide prosperano. In altre parole: offriamo grandi offerte per grandi aziende.

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

## Diverse tipologie di investitori permanenti

Tuttavia, è bene sapere che il capitale permanente non è sempre così.

Alcune società di permanent equity affermano di "comprare ora e tenere per sempre", senza esserne realmente convinte.

Invece, utilizzano un approccio standardizzato e convenzionalmente prescritto che semplicemente non funziona per ogni azienda di software di nicchia.

Le aziende sono spesso sottovalutate all'inizio. Dopo

l'acquisizione, vengono lasciate funzionare con i loro ricavi ricorrenti, senza ulteriori investimenti nella crescita o nell'innovazione. La fedeltà dei clienti è messa a rischio dall'aumento dei prezzi.

In quanto beni, sono trattati come cubetti di ghiaccio che si sciolgono e che presto scompaiono: difficilmente la redditività a lungo termine a cui aspirano i fondatori. Questo approccio può essere letteralmente coerente, ma non rispecchia lo spirito dell'investimento permanente.

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 6

## Perché Uplift è diverso?



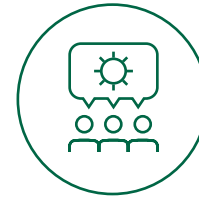
Strutture flessibili per le operazioni, compresi investimenti a più fasi per favorire gli azionisti



Siamo esperti nell'industria del software, focalizzati al 100% su imprese software europee di nicchia



Offerte migliori per aziende migliori: siamo sinceramente concentrati su valutazioni e crescita nel lungo termine



Diamo priorità all'ascolto, all'empatia ed alla collaborazione



Siamo in Europa. Comprendiamo e rispettiamo le culture locali

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 7

## Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Vi sembra che questo sia il caso? Se è così, ecco alcune domande da porsi per capire qual è l'opzione giusta per voi e per la vostra azienda.

- Quali sono le priorità...
  - » Per la vostra vita e per i prossimi passi?
  - » Per la vostra attività?
  - » Per i vostri clienti e dipendenti?
- Cosa è più importante per voi: incassare ora o rimanere coinvolti (parzialmente o completamente) per i prossimi anni?
- Quanto è importante trovare un partner che comprenda la vostra attività e sia in grado di proteggere la vostra eredità (e tutto ciò per cui avete lavorato)?
- La vostra azienda potrebbe beneficiare di un'ulteriore competenza in materia di operazioni software per la crescita futura?
- Quando è il momento giusto per la transizione?

Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 8

**Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia**

Fino a poco tempo fa, c'è stata una lacuna nelle opzioni di investimento e di finanziamento per le aziende europee specializzate in software che operano in mercati di nicchia.

Queste aziende di alta qualità sono mature per gli investimenti. Ma le opzioni di investimento sono state irrilevanti o poco adatte. Fino ad oggi.

Il permanent equity di Uplift rappresenta un'opzione chiara per questi fondatori poco serviti.



Il mercato europeo del software non ancora sfruttato

Quattro opzioni finanziarie tradizionali per l'uscita

Mantenere la famiglia e chiudere i conti

Palo quadrato in un buco rotondo

Ci deve essere un altro modo

Perché Uplift è diverso?

Domande da porsi quando si considerano le opzioni di uscita

Conclusione: una nuova strada per i fornitori di software di nicchia

Per saperne di più su Uplift

# 9

## Per saperne di più su Uplift

Se il modello di Permanent Equity di Uplift e la nostra filosofia di collaborazione per ottenere risultati migliori per tutti vi attirano, fateci sapere se volete saperne di più o organizzare un primo colloquio.

Possiamo muoverci al vostro ritmo.

Se siete pronti per una valutazione, [iscrivetevi qui](#). Entro una settimana riceverete una valutazione indicativa e non vincolante. Nelle tre settimane successive, dimostreremo di essere un buon abbinamento culturale, di essere focalizzati sulla vostra crescita continua e di potervi offrire un rendimento equo. Se ritenete che siamo una buona combinazione, il nostro team agile può concludere l'affare entro nove settimane.

Oppure [iscrivetevi qui](#) per essere sempre aggiornati su Uplift e sul mondo del permanent equity.

## Informazioni su Uplift

Uplift è il principale investitore azionario permanente europeo orientato alla qualità, con particolare attenzione alle imprese europee di software di nicchia con un fatturato compreso tra 1 e 25 milioni di euro. Il nostro team di esperti del settore software in tutta Europa lavora al fianco dei fondatori per creare offerte migliori per aziende migliori. Collaboriamo per preservare il marchio e la cultura delle aziende, effettuando al contempo investimenti a lungo termine che sbloccano il loro potenziale di crescita e consentono ai fondatori di uscire completamente o parzialmente. Per maggiori informazioni, visitate il sito [www.uplift.com](http://www.uplift.com)