

A man with a beard, wearing a white button-down shirt and dark jeans, is looking down at his smartphone. He is standing in a modern office or cafe environment with large windows and contemporary lighting. The background is slightly blurred, showing a dark wall with a grid pattern and a large window looking out onto greenery. The overall mood is professional and focused.

uplift

# Decodificare il linguaggio degli investitori:

## otto domande obbligatorie per gli imprenditori

Se state pensando di vendere la vostra azienda, può essere lusinghiero quando qualcuno esprime interesse a investire in essa.

Ma è fondamentale assicurarsi che l'investitore scelto sia quello giusto per voi.

Sebbene a prima vista gli investitori possano sembrare simili, ognuno di essi ha una proposta e delle specializzazioni uniche e agisce in modo diverso. Vale quindi la pena di scavare sotto la superficie per capire le reali implicazioni dell'investimento.

Ecco otto domande da porre a ogni potenziale investitore della vostra azienda e alcuni suggerimenti su cosa osservare nelle loro risposte.

# 1

## Quali sono le fonti di capitale del fondo e quali sono le condizioni che lo accompagnano?

Tutte le società di investimento hanno raccolto capitali da qualche parte, in genere da altri investitori più grandi. Esse avranno regole molto chiare sui tipi di società in cui possono investire e sui rendimenti che devono ottenere entro un certo periodo di tempo.

Vale la pena di comprendere queste linee guida per capire come voi e la vostra azienda sarete trattati sia a breve che a lungo termine. Inoltre, vale la pena di chiedersi quanto siano dipendenti dal debito per finanziare l'investimento nella vostra azienda.

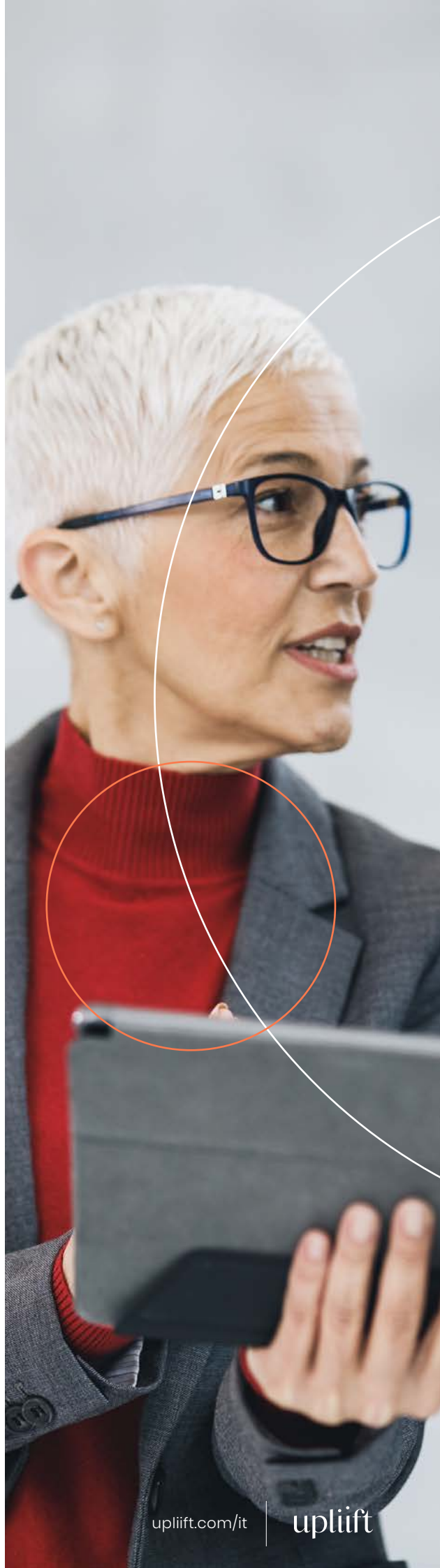
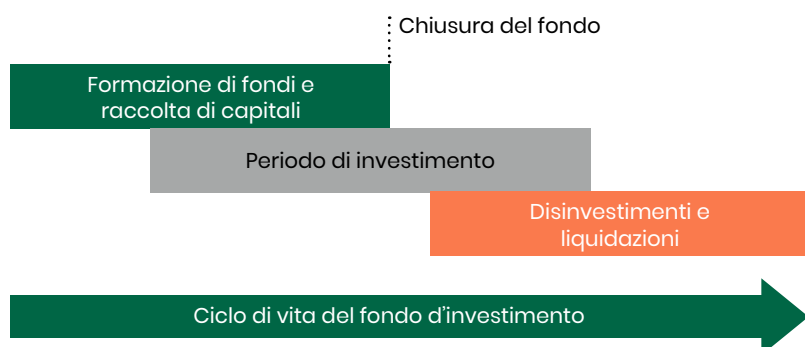
# 2

## Quanto durerà il vostro fondo d'investimento prima che il capitale debba essere rimborsato agli investitori originari?

Spesso i fondi hanno una durata - o ciclo di vita - in cui tutte le attività dovrebbero essere vendute e gli investitori si aspettano di vedere i loro rendimenti. È necessario conoscere la durata del fondo per capire per quanto tempo è probabile che l'azienda esista nella sua forma attuale.

Ad esempio, se il vostro investitore attinge da un fondo chiuso cinque anni fa con un ciclo di vita di 10 anni, è probabile che il suo investimento nella vostra azienda sia di breve durata (vedi grafico). Tuttavia, anche se il ciclo di vita di un fondo è di 10 anni, in genere gli investitori prevedono di vendere anni prima.

### Fasi del ciclo di vita del fondo d'investimento





# 3

## **Può descrivere il punto di forza degli investimenti della sua organizzazione?**

Gli investitori cercano di rivolgersi a un'ampia gamma di aziende, in modo da non lasciarsi sfuggire nulla di prezioso. Questo può rendere difficile valutare quanto la vostra azienda si adatti alla loro etica e alle loro competenze. È necessario valutare se comprendono davvero la vostra attività e se sono adatti a voi.

Quindi, chiedete loro di descrivere altri investimenti in sweet spot che hanno fatto e cosa li ha resi adatti. Le loro risposte vi convincono? In caso contrario, rischiate di essere sottovalutati, non serviti e di non poter accedere all'esperienza di cui avete bisogno.



# 4

## **Quali sono le vostre credenziali software e come supportate i fondatori?**

L'esperienza esterna nel campo del software può supportare la vostra azienda attraverso miglioramenti operativi e crescita a lungo termine, fornendo l'agilità necessaria per rispondere alle incertezze future. Se i vostri investitori non vivono e respirano il software, rischiate di rimanere indietro rispetto alla concorrenza e di perdere clienti.

Assicuratevi che gli investitori forniscano esempi specifici dell'impatto che hanno determinato, piuttosto che blande dichiarazioni di alto livello.

# 5

## **Dove risiede il vostro Chief Investment Officer? Posso incontrare loro e il vostro team?**

Diffidate di un'azienda che non è in grado di organizzare facilmente un incontro di persona. Se il vostro investitore è seduto a una scrivania dall'altra parte del mondo, potrebbe non capire il vostro mercato, la vostra cultura, le vostre persone o la vostra lingua, e le transazioni avverranno in base al fuso orario.



# 6

## **Acquistate sempre il 100% dell'azienda in anticipo?**

Potreste voler rimanere con la vostra azienda nel prossimo futuro per vederla crescere e prosperare, quindi verificate quanto tempo si aspettano che restiate con l'azienda. Se questa è una priorità per voi, evitate gli investitori che pretendono un'uscita al 100% in anticipo. È probabile che si tratti di investitori che puntano a un guadagno rapido. Alcuni investitori offrono strutture flessibili, in modo che gli azionisti esistenti possano mantenere una partecipazione significativa e condividere i rendimenti futuri.

Scoprite le intenzioni dei vostri investitori chiedendo quale percentuale delle loro operazioni prevede il 100% del capitale proprio. Chiedete esempi di quando hanno apportato il 100% in anticipo e di quando hanno preso una quota minore.

# 7

## **Mi può fare un esempio recente di come avete aiutato i fondatori di aziende di software a risolvere le loro sfide operative?**

Chi investe nel successo a lungo termine di un'azienda si preoccupa di collaborare con i fondatori per diversi anni per migliorare le operazioni, sostenere i dipendenti e consentire la crescita. Se il vostro potenziale investitore non ha storie positive e parla, invece, di accordi veloci e di passare rapidamente ad altro, potrebbe non essere adatto alla vostra azienda e alla vostra cultura.

# 8

## **Qual è il vostro processo di investimento e in che modo io e il mio team saremo supportati durante il viaggio?**

La maggior parte dei fondatori non ha mai affrontato questo processo prima d'ora. Pertanto, chiedere informazioni sul processo di investimento metterà in evidenza la quantità di informazioni, il coinvolgimento e il tempo necessari per completare la vendita. Non è necessario che il processo sia così oneroso da distrarre l'attenzione dalle vostre responsabilità quotidiane.



## Perché Uplift è diversa?

Uplift opera attraverso un modello di investimento permanente e si impegna in partnership in cui vi è uno stretto allineamento di visione, valori e obiettivi.

L'obiettivo del permanent equity è 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.

In Uplift ci concentriamo sulla valutazione equa delle aziende, sul pagamento di prezzi equi e sulla possibilità per i fondatori di uscire completamente o parzialmente.

Il nostro team di esperti del settore software in tutta Europa collabora per preservare i marchi e la cultura delle aziende e per massimizzare la crescita a lungo termine - per decenni, non solo per anni.



**Strutture flessibili, compresi gli investimenti in più fasi per i fondatori.**



**Migliori offerte per migliori aziende: siamo veramente concentrati su valutazioni eque e crescita a lungo termine.**



**Siamo in Europa. Comprendiamo e rispettiamo le culture locali**



**Siamo esperti dell'industria del software, concentrati al 100% sulle aziende europee di nicchia del settore.**



**Diamo priorità all'ascolto, all'empatia e alla collaborazione**

Se state valutando le opzioni di investimento per la vostra azienda, leggete il nostro eBook: "[E adesso? Valutazione delle opzioni di uscita per i proprietari di aziende di software di nicchia in Europa](#)". Oppure [contattateci](#) per richiedere una valutazione indicativa e non vincolante, che possiamo fornirvi entro una settimana.