

Israele per Startups

Le opportunita' israeliane

Clelia Di Consiglio



לשכת המסחר והתעשייה ישראל-איטליה
CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ISRAEL-ITALIA
CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

www.italia-israel.com

UNA STORIA DI SUCCESSO

Sono già alcuni anni che, da più parti del mondo, arrivano in Israele numerose delegazioni allo scopo di capire il segreto della cosiddetta "Startup Nation", e di come questa piccola e giovane nazione fosse riuscita a creare un brillantissimo eco-sistema dell'innovazione. Ma come mai tutto questo interesse?

Dalle Arance all'Artificial Intelligence

Fondato solo 74 anni fa su un territorio più piccolo della Sicilia, per la maggior parte desertico e paludoso, e con una popolazione perlopiù di rifugiati provenienti dall'Europa e dal mondo arabo, lo Stato di Israele è riuscito ad evolvere da un'economia basata in gran parte sulle coltivazioni delle comunità agricole socialiste (i Kibbutzim) ad un sistema economico basato sull'innovazione, che estremamente avanzato e fecondo, e' in diretta competizione con la Silicon Valley.

I numeri parlano chiaro

Israele è attualmente al primo posto al mondo per numero di:

- Startup pro-capite (attualmente circa 7.300 startup attive su una popolazione di circa 9,3 milioni di persone);
- Unicorni pro-capite (72 unicorni ad aprile '22). Si definiscono oggi "Unicorni" quelle società che hanno un valore superiore al miliardo di dollari.

L'economia è solida. Da poco Israele è entrato fra i Top 20 tra i paesi al mondo per reddito pro-capite.

In Israele, operano più di 380 Centri di Ricerca di multinazionali da tutto il mondo e in molteplici settori e che offrono impiego a centinaia di persone. Ma cosa spinge le grandi multinazionali ad insediarsi con centri di R&S proprio in Israele?

Il merito di tutto questo è in gran parte dovuto alla disponibilità di una forza lavoro altamente qualificata tecnologicamente e ad un eco-sistema dell'innovazione costruito sapientemente dal Governo fin dagli anni '90.

Ci si chiede da cosa derivi tale expertise tecnologica, le ragioni potrebbero variare ma ne evidenzieremo alcune

Il fattore culturale

L'interesse a mettere in dubbio certezze e a cercare di vedere le situazioni da diversi punti di vista e' parte integrante della cultura nazionale.

Gli israeliani hanno l'abitudine di mettere in discussione tutto, anche contro l'opinione prevalente e degli esperti.

Questa attitudine e' alla base della "chutzpa" israeliana, quella "faccia tosta", improntitudine, che permette agli israeliani di utilizzare le proprie conoscenze tecnologiche in modo diverso, originale e creare le cosiddette innovazioni "disruptive", ossia rivoluzionarie, così innovative da creare nuovi mercati e non limitarsi solo a miglioramenti di prodotti esistenti. Se si aggiunge poi a questa predisposizione ad osare, anche una grande concretezza, un'elevata capacità di accettare l'incertezza ed una grande ambizione, si ottiene la miscela che alimenta le numerose startup israeliane, ossia una mentalità temeraria, entusiasta e creativa.

L'ECOSISTEMA

Il Governo

Bisogna dare il merito ai Governi che si sono succeduti nel paese negli ultimi 30 anni per essere stati capaci di costruire gradualmente un eco-sistema dell'innovazione, dapprima basato quasi integralmente su finanziamenti pubblici, per poi lasciar spazio a quelli privati, sia locali che internazionali, attirati dalle interessanti opportunità offerte dal Paese.

Lo Stato finanzia costantemente l'innovazione, al punto che oggi è il Paese al mondo con la più alta percentuale di investimenti in Ricerca & Sviluppo sul Prodotto Interno Lordo: 4,95.

Inizialmente i finanziamenti erano destinati alle startup di prima generazione, oggi – vista la grande presenza di investitori in Israele, lo stato tende a finanziare le aziende ad alto rischio, con tecnologie così “disruptive” da non esser gradite dai privati, ma che il Governo ritiene potenzialmente molto importanti e strategiche

L'Innovation Authority

Con il proposito di avvalersi delle appropriate competenza, il Governo si è dotato di un braccio operativo: la Israel Innovation Authority, che gestisce un budget annuo statale di circa \$500 milioni per finanziamenti a incubatori, finanziamenti a fondo perduto per agevolare l'ingresso di multinazionali nel Paese.

Inoltre, l'Innovation Authority negli anni ha lavorato per la creazione di community specializzate che organizzano eventi per favorire l'incontro fra appartenenti allo stesso settore: startup, aziende, università, operatori dall'estero, investitori.

Le competenze tecnologiche

Ma come nascono queste risorse umane ad elevata competenza tecnologica?

Le Università. Le maggiori Università israeliane sono di elevata qualità e soprattutto focalizzate nella “Ricerca Applicata”. Hanno, cioè, professori e studenti focalizzati non tanto a pubblicare le conclusioni delle loro ricerche su rinomate riviste scientifiche, bensì a individuare vere e proprie innovazioni da portare sul mercato al più presto.

Ciascuna Università affianca poi i propri ricercatori con un dipartimento, il cosiddetto “Technology Transfer”, incaricato di aiutare a trovar finanziamenti per le loro ricerche, rivolgendosi ad imprese, fondazioni, istituzioni pubbliche nazionali e internazionali. La disponibilità di fondi e la qualità della Ricerca sono un circolo virtuoso che si autoalimenta.

Il Servizio di leva

In Israele, il servizio di leva è obbligatorio per ragazzi e ragazze, rispettivamente di circa tre e due anni.

Ad un certo numero di giovani, individuati come ad alto potenziale durante il loro percorso di studio, viene offerta la possibilità di una ferma di diversi anni più lunga nelle Unità di Ricerca del Ministero della Difesa.

Questo significa avere accesso a laboratori tra i più sofisticati al mondo specializzati in cyber security, intelligenza artificiale, telecomunicazioni, crittografia, scienze dello spazio, medicina, trasporti e in tutto quello che può servire per essere ai più alti livelli tecnologici per la migliore difesa e sicurezza del Paese.

Al termine della loro leva, questi ragazzi e ragazze si trovano quindi con competenze ai massimi livelli tecnologici, e possono vantare esperienza concreta in questi campi, già al momento di successo al mondo del lavoro e universitario

STABILIRSI IN ISRAELE

Per quanto concerne le Startups Italiane che vogliono penetrare il mercato israeliano alla ricerca di capitali o solo per attività di networking, andremo a sviluppare alcuni punti:

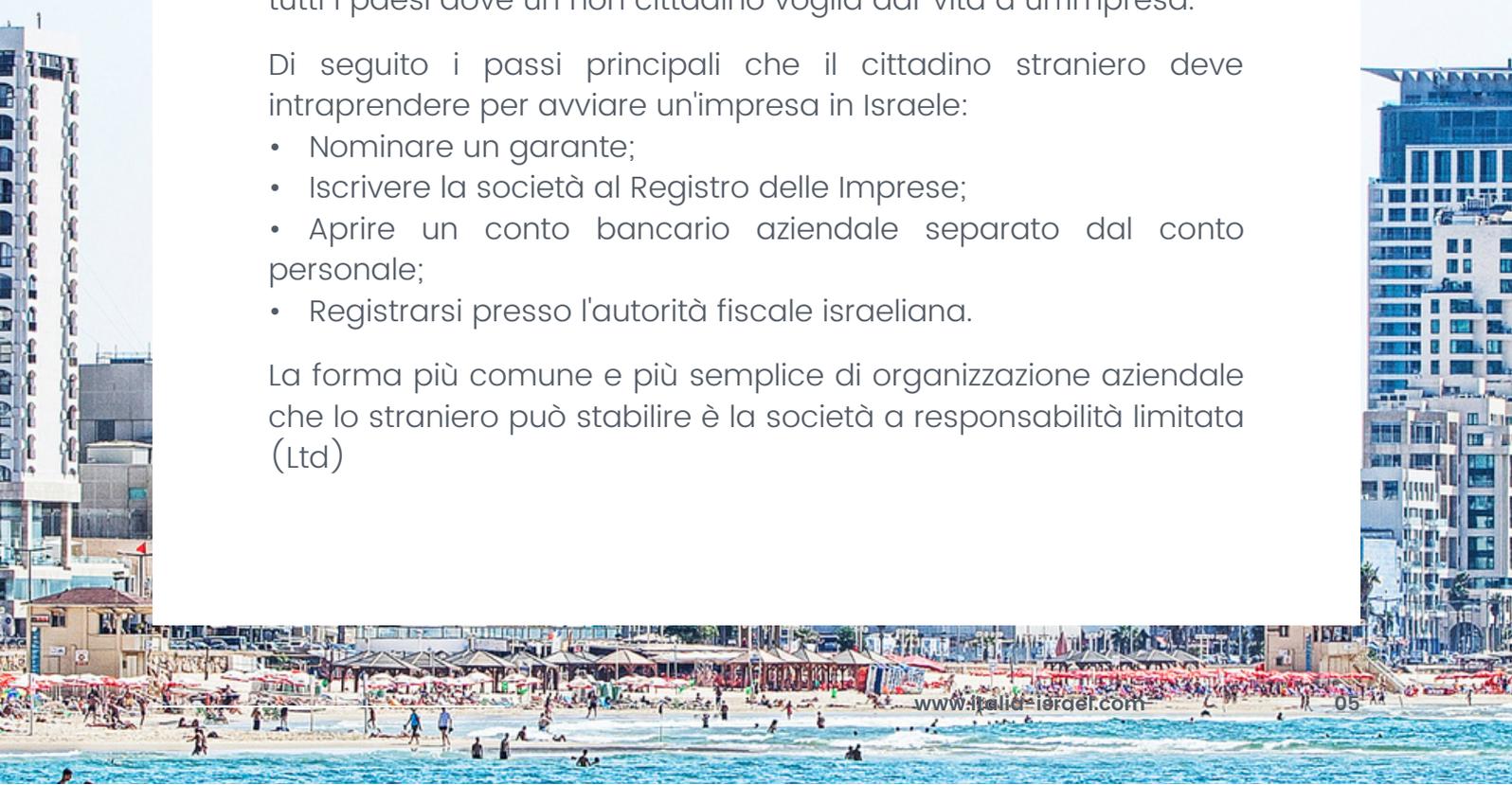
Alcuni dei VC e degli incubatori Israeliani sono stati fondati dal Governo stesso al fine di supportare le startups israeliane, e sviluppare l'ecosistema, pertanto a meno che la vostra startup non sia israeliana o almeno uno dei fondatori lo sia, e' perlopiu' impossibile accedere a fondi pubblici o iniziare un dialogo con alcuni di questi VC, incubatori o acceleratori

Se e' nelle vostre corde, l'idea di stabilire la vostra azienda in Israele, questo e' possibile, ma esistono alcuni requisiti, come in tutti i paesi dove un non cittadino voglia dar vita a un'impresa.

Di seguito i passi principali che il cittadino straniero deve intraprendere per avviare un'impresa in Israele:

- Nominare un garante;
- Iscrivere la società al Registro delle Imprese;
- Aprire un conto bancario aziendale separato dal conto personale;
- Registrarsi presso l'autorità fiscale israeliana.

La forma più comune e più semplice di organizzazione aziendale che lo straniero può stabilire è la società a responsabilità limitata (Ltd)



Investimenti per founders NON ISRAELIANI

Oltre alla possibilità di stabilirsi in Israele e godere di finanziamenti pubblici tramite gli incubatori individuati dal Governo, esiste la possibilità di accedere a finanziamenti da incubatori e VC indipendenti. Questi, legalmente possono offrire finanziamenti a startups italiane. Inoltre c'è la possibilità per le aziende innovative italiane di godere dei servizi di incubatori e acceleratori israeliani.

Esistono almeno 4 possibilità'

01

Investitori Angel.
Sia singoli che in
gruppi

02

Piattaforme web
di Crowdfunding

03

Incubatori e
acceleratori di
startup

04

Prendere parte al
programma
"Accelerate in Israel"





1. BUSINESS ANGELS

Un business angel è una persona che investe capitali, tempo e competenze per supportare fondatori di start-up motivati e talentuosi nello sviluppo di progetti imprenditoriali

Chiamato anche “angel”, un angel investor è un privato che ha la capacità finanziaria di fornire capitale iniziale per un'impresa o una startup. In cambio del loro investimento, gli angeli ottengono azioni della società sotto forma di azioni o debito convertibile.

Gli investitori angel a volte possono fornire un investimento una tantum alle imprese in fase di avvio affinché possano avviare la loro azienda.

Molto spesso, tuttavia, gli angel investor si impegnano a continuare a sostenere finanziariamente: reinvestono in ulteriori round man mano che la startup si espande, fino a quando non realizza un profitto.

Gli “angeli” raramente investono per puro altruismo, ma necessitano di generare un profitto dal loro investimento, pertanto tendono a prediligere startups che dispongano di innovazioni con alto potenziale e preferibilmente brevetti. Visto che gli “angeli” spesso investono molto presto (a differenza dei fondi VC), in genere cercano un ritorno sull'investimento significativo.

Quando pensiamo agli Angel, spesso ci riferiamo solo a persone facoltose, ma esistono altri tipi di angel investor.

ANGELS GROUP

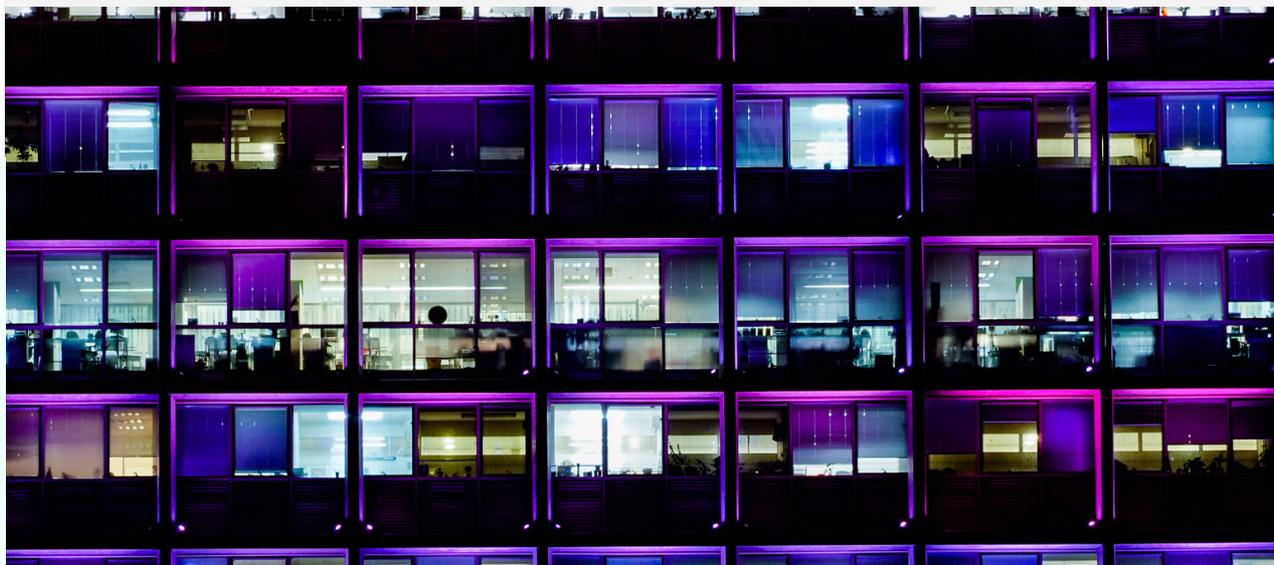
Alcuni angel investor lavorano in gruppo. Questa partnership rende più facile coprire un'area geografica più ampia o concentrare le proprie risorse su un settore specifico.

In Israele alcuni dei verticali focus dell'innovazione si trovano in specifiche aree geografiche, pertanto se operate in un verticale specifico e cercate contatti con "angeli" o VC in Israele, è preferibile passare qualche giorno nella zona dove il verticale nel quale operate è più presente e cercare di inserirsi attraverso eventi di network in quell'ecosistema specifico, dove potrete approcciare investitori che prediligono il vostro settore di innovazione e altre startups con le quali poter avviare eventuali partnerships

Bisogna tener presente, comunque, che ogni gruppo di angel investor ha un diverso processo di candidatura.

Inoltre, come qualsiasi altro investitore, questi tendono a ricevere numerose presentazioni. Il modo migliore per impressionarli è assicurarsi che il vostro pitch deck si distingua dagli altri.

Trovare “Angel investors” in Israele



01 Fare Rete

Gli amici e la famiglia sono le fonti più comuni a cui i proprietari di piccole imprese si rivolgono quando trovano angel investor. Non bisogna esitare a far sapere che si è in cerca di finanziamenti. In Israele, spargendo la voce è probabile trovare qualcuno disposto a investire.

Anche partecipando a eventi di network settoriali, molteplici in Israele, si può accedere a reti di “angel investors” in cerca di aziende innovative sulle quali puntare. Questo tipo di eventi sono fondamentali per fare network e per entrare in contatto con investitori, che anche se non interessati direttamente alla vostra startup, potranno introdurvi ad altri che potranno aiutarvi. In Israele non c'è molta competizione tra investitori, divisi in segmenti e nicchie, e un buon affare, o una exit importante anche per un competitor, attira l'attenzione di mercati internazionali e serve a far crescere l'ecosistema.

02 Social network e siti web

Oltre alle piattaforme di social network come LinkedIn, altri siti Web sono specificamente dedicati al collegamento di angel investor e startup che necessitano di finanziamenti

03 Ricerca

Diversi siti Web come Crunchbase e Pitchbook consentono al pubblico di accedere ai loro elenchi di “angeli”. Tramite questi siti si possono esaminare liste di investitori, cercare quelli che si adattano al vostro settore di innovazione, al vostro stadio di crescita e quali requisiti siano richiesti al fine di poter accedere a finanziamenti. Da tenere presente che Pitchbook è a pagamento, Crunchbase, invece, garantisce accesso gratuito.

Vantaggi dei finanziamenti "angels"



Gli angeli sono un'ottima alternativa per raccogliere capitali ed espandere il network. Tuttavia, non sono per tutte le startup. Alcuni punti da considerare



Facile accesso al capitale

Gli angel investor colmano il divario tra le istituzioni tradizionali (fondi VC) e i fondi propri degli imprenditori. In quanto tali, sono disposti ad assumersi maggiori rischi rispetto ai fondi di capitale di rischio. Ciò comporta anche una minore due diligence: le startup sono spesso tenute a presentare un pitch deck e si può accedere ai finanziamenti in pochi giorni.



Guida e supporto

Il vantaggio più grande del lavorare con gli angel investor è che questi godono di una concreta esperienza di business, offrendo più di un semplice investimento



Opportunità di networking

Gli investitori angel possono anche aiutare le startup a entrare in contatto con potenziali clienti.



Aiuto nel raccogliere finanziamenti aggiuntivi

Gli investitori angel possono decidere offrire alla startup ulteriori round di finanziamenti, o decidere di allargare il vostro network ad altri investitori.



Aiuto nella costruzione di partnership strategiche

Oltre a fornire assistenza finanziaria per il capitale, gli angel investor del possono anche aiutare le startup a costruire partnership strategiche e introdurre l'azienda a potenziali clienti o partner commerciali

Svantaggi dei finanziamenti angels



Ovviamente alla capitalizzazione da parte angels ci sono anche svantaggi



Meno fondi rispetto ai VC

L'investimento iniziale medio è di circa 45.000 euro. Quindi, se c'è necessità di investimenti più grandi sarà necessario reclutare un numero maggiore di angels a far parte della vostra startup



Termini onerosi

Poiché gli angels in genere investono presto nelle startup, non è raro che questi chiedano una quota di azienda significativa



Founder sotto pressione

Gli angels investono per generare rendimenti. Quindi, occorre concordare per bene gli obiettivi



Supporto e guida limitati

Non tutti gli angels hanno una reale esperienza di business, e non tutti hanno il tempo di supportare attivamente la tua attività. Quindi, è necessario assicurarsi che questi apporti valore aggiunto alla startup



8 Angel Networks in Israele

AFTERDOX

AfterDox è una rete di angel investor con sede a Tel Aviv con oltre 50 membri. I loro investimenti si concentrano su Internet, Telecomunicazioni, AdTech, Media, Sicurezza e IT. In genere investono in tagli da \$ 100.000 a \$ 500.000. Fin dal loro inizio, hanno investito in 13 startup. Come qualsiasi altra rete di angeli, AfterDox ha rigorosi criteri di investimento. Quindi, prima di contattarli, è necessario prenderne visione sul loro sito

ANGEL INVESTMENT NETWORK

L'Angel Investment Network è una piattaforma globale che collega gli angel alle startup. A livello globale, hanno più di 287.000 angel investor sul loro sito web. Angel Investment Network dispone anche di un sito web dedicato esclusivamente agli "angeli" israeliani. Sul loro sito è possibile caricare il pitch deck della vostra startup, e per una fee, renderlo visibile al loro network.

NEOME

Neome è una rete di angel investor guidata da donne con sede a Tel Aviv, fondata nel 2017. Questa investe in startup in fase iniziale, guidate da donne. Neome non ha un focus settoriale specifico. Dal loro inizio nel 2017, la rete ha investito in 9 startup, in tagli che hanno spaziato da \$ 150.000 a \$ 250.000 per startup.

NEO TLV

Neo TLV è una recente rete di angel investor fondata nel 2021. Il loro focus è sulle startup in fase iniziale di deep tech

SEEDIL

SeedIL è una rete di angel investor con sede a Herzliya e fondata nel 2014. Ad oggi, hanno oltre 65 membri e hanno investito in 32 startup. SeedIL non ha un focus settoriale specifico

SPINACH

L'Spinach è un gruppo di angeli che investono in startup SaaS B2B in fase iniziale. In genere investono in lotti di 250.000 euro per investimento. Ad oggi, hanno investito in 10 startup in una varietà di verticali B2B SaaS

TEHAVIV

TechAviv è senza dubbio la rete di angeli più attiva e più grande in Israele. Ad oggi, hanno oltre 150 membri, inclusi 33 fondatori di unicorni in 28 settori. Dal loro inizio nel 2007, hanno investito in oltre 80 startup. Non hanno un settore di interesse specifico. Inoltre, a differenza della maggior parte delle reti di "angeli", in genere investono in lotti di grandi dimensioni che vanno dai \$ 500.000 ai \$ 3 milioni per investimento

TODAY VENTURES

toDay Ventures è sia una rete di angel investor che un incubatore (Today Boost) con sede a Tel Aviv. La rete si concentra principalmente sulle startup B2B in fase iniziale. Anche loro sono relativamente recenti, in quanto hanno iniziato le loro attività solo nel 2020. Da allora, hanno investito in 4 startup in una serie di verticali B2B: logistica, software e IT

Differenze tra Angels e VC

Poiché i VC finanziano principalmente le startup in fase avanzata, la maggior parte delle startup in fase molto embrionale tende ad optare per gli angel investor prima di passare ai fondi VC. Tuttavia, entrambi i percorsi presentano vantaggi e svantaggi per le startup

- ☑ Gli angel investor sono privati che utilizzano i propri risparmi per investire in startup rischiose. Le società di venture capital utilizzano capitale pubblico o privato raccolto per investire in attività che ritengono possano avere un rendimento elevato in un breve lasso di tempo ed evitando start-up rischiose
- ☑ Gli investitori angel sono altamente flessibili nel loro processo decisionale e di investimento. In effetti, non sono vincolati dalla gestione del rischio o dai requisiti di segnalazione di nessun altro. Invece, le società di venture capital richiederanno una riunione del consiglio di amministrazione prima di decidere di investire
- ☑ La maggior parte degli angel investor in genere investe da £ 5.000 a £ 150.000. I fondi VC invece, investono quasi sempre più di 250.000 Euro, e talvolta più di 1 milione di Euro (soprattutto se sono lead investor)
- ☑ Gli investitori angel potrebbero rimanere investiti a lungo termine. I VC vogliono invece un elevato ritorno sull'investimento entro un periodo di tempo specifico (da 5 a 10 anni). Inoltre, non esiteranno ad abbandonare qualsiasi investimento che comporterà loro pesanti perdite finanziarie

2.PIATTAFORME CROWDFUNDING

Il crowdfunding è un modello di finanziamento relativamente nuovo. Consente alle aziende private di pubblicare una campagna di raccolta fondi per reclutare piccole somme di denaro da un numero illimitato di investitori.

In cambio, gli investitori ricevono un'assegnazione di azioni (o obbligazioni), senza un prospetto e tutti i costi associati coinvolti in un processo di IPO.

La raccolta dei fondi avviene attraverso una piattaforma online gestita da un offerente coordinatore, un ente supervisionato dalla Israel Securities Authority.

Il ruolo del coordinatore dell'offerta è quello di coordinare tutte le campagne sulla piattaforma ed eseguire vari esami per garantire che le campagne siano conformi alle disposizioni di legge.

Una campagna viene eseguita per un determinato periodo di tempo. Se, alla sua conclusione, la società riesce a raccogliere la somma minima definita, il coordinatore dell'offerta trasferisce i fondi alla società e assegna le azioni o le obbligazioni agli investitori.

In la società non riesce a raccogliere la somma minima definita, gli investitori ricevono indietro i loro fondi

Crowdfunding Israel

Attualmente ci sono tre coordinatori di offerta attivi e di spicco in Israele: Pipelbiz, Fundit e Together. Oltre a questi coordinatori di offerta, diverse altre piattaforme raccolgono fondi per iniziative, anche se non tramite il modello di crowdfunding.

Alcuni esempi includono ExitValley e OurCrowd. Nel 2021, questi coordinatori delle offerte hanno raccolto un totale di 80 milioni di ILS, in più di 40 campagne di varie società private. Rispetto al 2020, quando sono stati raccolti circa 60 milioni di ILS tramite i coordinatori delle offerte.

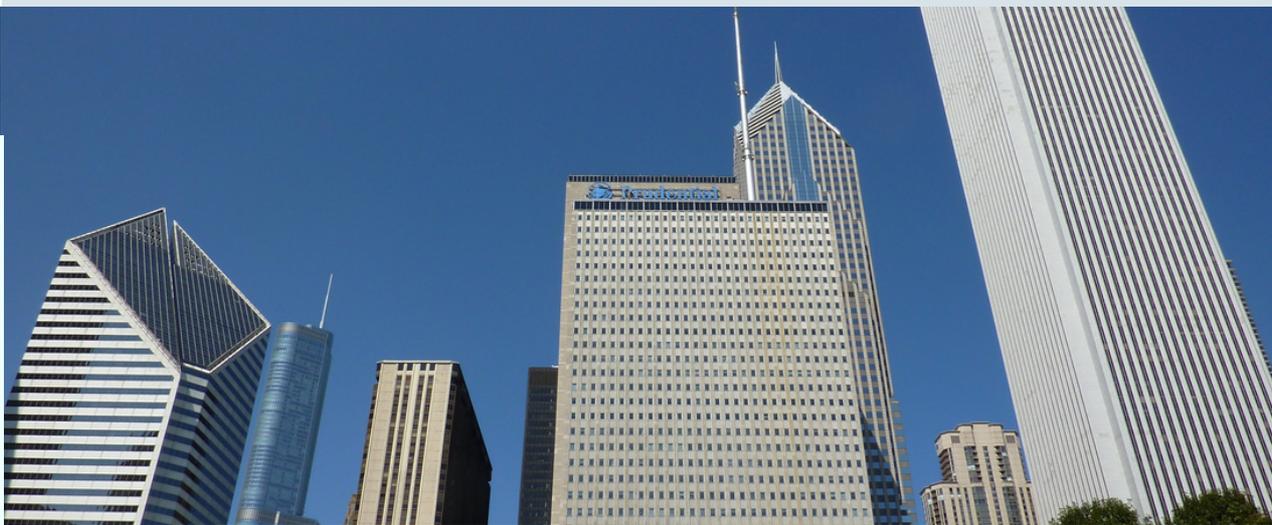
Uno dei fattori che ha avuto un impatto significativo sulla crescita del mercato del crowdfunding israeliano è la straordinaria prosperità del mercato high-tech locale. Il mercato high-tech ha raggiunto un volume di transazioni senza precedenti di circa 13,1 miliardi di dollari solo nel 2021.

Il nascente mercato del crowdfunding in Israele ha già beneficiato di diverse uscite impressionanti. La prima azienda che ha fornito agli investitori un'uscita "da sogno" è Innocan, che opera nel campo della cannabis terapeutica. Innocan ha raccolto fondi nel 2019 attraverso la piattaforma Pipelbiz. Nel 2020 è stata quotata alla Borsa canadese a un valore che riflette un ritorno significativo per gli investitori.

Tuttavia, è essenziale notare che gli investimenti in società tecnologiche sono investimenti di capitale di rischio a tutti gli effetti. È più probabile che un investimento vada in malora piuttosto che un'uscita redditizia.

Questo è uno dei motivi per cui il legislatore ha deciso di limitare gli investitori a somme di investimento relativamente basse proporzionate ai loro livelli di reddito annuo.

Vantaggi e svantaggi del Crowdfunding



01

Il vantaggio più significativo del crowdfunding è che è conveniente e diretto. Inoltre, facilita l'accesso rapido al denaro. Il crowdfunding fornisce inoltre alle aziende impegnate in diversi campi un'esposizione straordinaria a un numero illimitato di investitori. Gli investitori diventano partner del successo di un'azienda e ambasciatori dell'azienda e del suo business. Per gli investitori, il crowdfunding offre loro opportunità di investimento, anche in iniziative tecnologiche precedentemente disponibili solo per seri venture capitalist

02

Il crowdfunding è un canale di raccolta fondi adatto principalmente alle giovani aziende in cerca di seed money. È meno adatto per le grandi aziende che necessitano principalmente di maggiori somme di finanziamento. Inoltre, nonostante i notevoli sgravi che il legislatore ha concesso alle società che raccolgono capitali dal pubblico attraverso il modello del crowdfunding, tali società sono ancora tenute a rilasciare comunicazioni pubbliche sulle loro attività durante le loro campagne. Questi includono informazioni sui loro ultimi bilanci, i loro piani aziendali, i dettagli sugli impegni, le parti interessate, ecc

03

Gli investitori devono anche considerare che, a causa delle somme di investimento relativamente basse, per la maggior parte, non avranno la possibilità di influenzare le decisioni o le modalità di gestione della società. Ciò differisce dagli investitori istituzionali.

Tali investitori acquisiscono in gran parte questa capacità in considerazione dei loro investimenti ricevendo il diritto di nominare un membro del consiglio o diritti di veto in merito a decisioni significative.

A chi e' adatto il crowdfunding

- ✓ Il crowdfunding è particolarmente indicato per le aziende che preferiscono un rapido accesso ai finanziamenti per consentire ai fondatori dell'azienda di mantenere il controllo e i poteri di gestione. Questo finanziamento è ampiamente sufficiente per queste aziende per sviluppare la prova del concetto (POC) e il MVP (Minimal Viable Product). Successivamente, potrebbero essere in grado di raccogliere fondi in base a un valore aziendale più elevato

Per gli investitori, il modello di crowdfunding offre un canale di investimento alternativo. Questo canale consente loro di diversificare i loro portafogli di investimento standard, limitando il volume degli investimenti e coprendo il rischio.

Di norma, qualsiasi azienda può ricevere tra 4 e 6 milioni di ILS per 12 mesi consecutivi. Gli investitori sono limitati a un investimento cumulativo compreso tra 20 e 60 mila ILS, a seconda del reddito annuo di ciascun investitore.

Israele ha diverse piattaforme di equity crowdfunding (CFP) ma ne illustreremo le quattro maggiori. Daremo anche una rapida occhiata al primo e più grande CFP basato sulla ricompensa di Israele e come può funzionare anche per le startup.

Ormai, quasi tutti hanno familiarità con il crowdfunding basato sulla ricompensa e le piattaforme di crowdfunding come Kickstarter e Indiegogo. A differenza di loro, l'equity crowdfunding consente alle persone comuni di investire nelle startup, anche se le politiche effettive variano da una piattaforma all'altra. Se la startup ha successo, i primi utenti che l'hanno sostenuta ne beneficeranno direttamente dal punto di vista finanziario

Il Crowdfunding Azionario



Il crowdfunding azionario è molto più complesso della creazione della tipica campagna Kickstarter. Come per qualsiasi attività di investimento, il crowdfunding azionario è soggetto alle leggi sui titoli che possono variare in base al paese. Gli Equity CFP controllano molto fermamente le questioni legali e conducono valutazioni approfondite di due diligence di tutte le startup che accettano nei loro programmi



Vantaggi

- ✓ Capacità di raggiungere persone normali, di età pari o superiore a 18 anni, al fine di farle investire nella vostra startup nelle sue prime fasi. Le dimensioni degli investimenti sono generalmente molto inferiori a quelle tipiche delle aziende Angel/VC
- ✓ Molte piattaforme di equity crowdfunding addebitano una commissione agli investitori, non alle startup
- ✓ Queste aziende eseguono una valutazione di due diligence delle startup e delle loro presentazioni, quindi se si è accettati nel loro programma, si può condividere il link sui propri media e i canali social
- ✓ Ottenere un CFP azionario aumenta intrinsecamente l'esposizione dell'azienda, in quanto questa verrà promossa attraverso l'intera rete, con investitori di tutti i tipi
- ✓ Avere un'ampia base di investitori rende più facile attrarre ulteriori investitori
- ✓ Gli investitori possono fornire preziosi feedback sul prodotto e promuoverlo divenendo sostenitori del brand

L'ecosistema delle startup israeliane è unico sotto molti aspetti. Il fatto che abbia diversi CFP azionari lo rende il numero 1 su base pro capite, insieme al numero di startup. Ha solo un importante CFP basato sulla ricompensa, sottolineando ancora una volta che c'è spazio limitato per una concorrenza scalabile in un paese di 9,3 milioni di persone



Le Piattaforme crowdfunding

01 OURCROWD

Fondata nel 2013, OurCrowd ha tre uffici in Israele con sede a Gerusalemme. Ha uffici in tutto il mondo, inclusi Stati Uniti, Regno Unito, Spagna, Brasile, Cina, Australia e Emirati Arabi. Le sue attività di crowdfunding hanno raccolto oltre 120 milioni di dollari per 60 aziende. La loro struttura tariffaria è specifica per gli investitori. Sembra che non ci siano costi per le startup, tuttavia conducono un esame approfondito di due diligence di ciascun progetto. OurCrowd è attivo in un'ampia gamma di settori: agricoltura, beni di consumo e servizi, sicurezza informatica, energia, impresa, FinTech, sanità, mobilità e altro ancora

02 IANGELS

Questa è una società Angel/VC per startup in fase iniziale, Round A e B che ha anche una componente di crowdfunding. Fondata nel 2013, iAngels si concentra su quasi l'intero spettro di industrie high-tech e porta una serie di iniziative basate sull'intelligenza artificiale nel suo portfolio attuale. Le loro commissioni vengono riscalate sugli investitori, non sulle startup.

Se una startup supera la revisione della due diligence, la campagna di finanziamento procede in due fasi. Innanzitutto, la startup si presenterà alla rete di investitori esperti di iAngels. Se c'è un buy-in sufficiente, iAngels lo presenta quindi a una rete più ampia di investitori che possono aderire con un minimo di \$ 5k

03 EXIT VALLEY

ExitValley è stata fondata nel 2014 e ha raccolto \$ 20 milioni per circa 50 aziende, per una media approssimativa di \$ 400.000. Il programma di ExitValley è adatto alle aziende che cercano di raccogliere da \$ 75.000 a \$ 3 milioni tramite una campagna di raccolta fondi a tempo limitato (60 giorni). A differenza degli altri CFP, ExitValley addebita alle startup una commissione amministrativa di 14.000 ILS (\$ 4,3k) + IVA in anticipo. Inoltre addebita il 10% + IVA sull'importo totale della raccolta fondi. Queste commissioni includono la creazione della base legale per la tua campagna, un conto di deposito a garanzia e un budget di marketing iniziale per l'acquisto di media digitali



04 INVESTINATION

La CFP azionaria israeliana, InvestiNation, è stata lanciata nel novembre del 2020. InvestiNation promuove attivamente le startup presso investitori accreditati con sede negli Stati Uniti. Il loro processo di revisione per le startup include un orientamento iniziale 1-3. Se il progetto è di loro interesse, questi dedicheranno un paio di mesi a una valutazione di due diligence dell'azienda. Le startup sono incoraggiate a considerarle un partner e non solo una fonte di finanziamento, poiché InvestiNation assumerà un ruolo attivo per aiutare a perfezionare i piani di go-to-market e altre aree. InvestiNation è interessata a quasi ogni tipo di tecnologia: adtech, edtech, fintech, medtech, proptech, contech, software aziendale e altro ancora

...E il maggior crowdfunding non azionario

HEADSTART

Fondata nel 2011, Headstart è la prima e la più grande piattaforma di crowdfunding non azionario in Israele. Circa 6.500 progetti sono stati finanziati con successo da 1 milione di sostenitori per un importo di 56,5 milioni di dollari (185 milioni di NIS). Come con la maggior parte dei CFP basati sulla ricompensa, definisci un obiettivo di finanziamento, decidi il termine della tua campagna e i vantaggi che offri per ogni livello di finanziamento. I progetti Headstart hanno una percentuale di successo del 63%, con un livello di finanziamento medio di \$ 13,8k. Questi mantengono un sistema di ricompensa "tutto o niente". Se si raggiunge l'obiettivo di finanziamento, si ricevono i tutti i fondi meno la commissione di elaborazione del 9%. In caso del non raggiungimento non c'è scambio di danaro

3. INCUBATORI & ACCELERATORI

Gli incubatori e gli acceleratori di startup sono organizzazioni che offrono supporto e servizi alle startup nelle loro fasi iniziali.

Come detto precedentemente, però, in Israele alcuni di questi gestiscono fondi statali, pertanto per loro è contro la legge investire in aziende innovative estere.

Bisogna comunque riconoscere che questi dispongono di una vasta rete di “mentors”, “angeli” e VC. Quando ci si avvale dei loro servizi, spesso questi riescono a creare un network importante e che può offrire notevoli vantaggi.

Inoltre, in Israele molti professionisti affermati e leaders di multinazionali assistono questi incubatori tramite attività di tutoraggio o facendo da tramite con altre multinazionali e potenziali clienti.

In un paese piccolo e ben connesso, non è impossibile arrivare a presentare la vostra azienda ad una multinazionale che opera in Israele proprio per cercare nuove tecnologie e soluzioni.

Gli acceleratori di startup sono un ottimo modo per avviare l'attività in Israele: la raccolta di capitali, gli eventi di networking che vi permette di espandere la rete di contatti sono solo alcuni dei loro numerosi vantaggi.

Tuttavia, gli acceleratori non sono per tutte le aziende innovative o startup. Ci sono anche alcune criticità

INCUBATORI

Come suggerisce il nome, gli incubatori di startup sono più adatti alle startup ancora nel loro periodo di incubazione “Pre seed” o “Early stage”. In quanto tali, gli incubatori aiutano i fondatori di startup a trasformare le loro idee in versioni prototipo funzionanti di un prodotto o servizio.

Entrare a far parte di un incubatore comporta molti vantaggi per le aziende in fase iniziale. Ad esempio, gli incubatori in genere consentono di utilizzare gli spazi per uffici per dodici mesi e, in alcuni casi, ogni diversi anni.

Tuttavia, non tutti gli incubatori sono uguali. Alcuni potrebbero essere specializzati in un settore specifico e altri in una competenza specifica: alcune startups potrebbero aver bisogno di concentrarsi nello sviluppo del prodotto per raggiungere il MVP (Minimal Viable Product), mentre altre potrebbero aver bisogno di aiuto per avviare le attività di posizionamento sul mercato.

E' necessario, pertanto, confrontarsi con altre startups già nel programma, verificando quale tipo di beneficio o crescita stanno ricevendo, frutto del programma.

Tenete presente che molti di questi incubatori dispongono del sostegno di VC interni per la parte di investimenti.

In Israele quasi tutti gli incubatori operano su verticali e settori specifici, per i quali hanno risorse, contatti e competenze. In molti degli incubatori israeliani, si predilige investire spazio, fondi e energie in innovazioni di prodotto, preferibilmente innovativo e ancora meglio se brevettato.

Molti incubatori non amano le startup di servizi, delle quali è complicato gestire la proprietà intellettuale e le imitazioni

ACCELERATORI

Gli acceleratori di startup sono l'ideale per le startup che hanno già superato la fase iniziale.

Questi sono la migliore opzione di crescita per quelle startup che dispongono di un team di risorse umane completo, dispongono di un prodotto finito e preferibilmente brevettato (MVP), e che stanno cercando di crescere commercializzando il loro prodotto/servizio.

I programmi di accelerazione di solito spaziano in periodi che vanno dalle poche settimane a un paio di mesi, durante i quali la startup può accedere alla loro rete di contatti, alle loro connessioni e conoscenze del prodotto e del mercato, insieme alla possibilità di ricevere un finanziamento (seppur abbastanza limitato).

In un paese piccolo come Israele, un paio di mesi in un acceleratore garantiscono lo sviluppo di un network importante e soprattutto internazionale.

Se si opta per l'accesso ad un programma di accelerazione, è fondamentale informarsi. Una volta avuto accesso alla lista di aziende che hanno preso parte al programma, è necessario capire quanti di queste abbiano avuto successo, chi fa parte della lista dei "mentors" del programma e verificare se questi hanno aiutato altre startups ad avere successo.

Potremmo affermare che l'individuazione del giusto acceleratore è essenziale per la riuscita del progetto aziendale. Molti acceleratori offrono servizi aggiuntivi al programma, tra questi servizi di ricerca risorse umane, marketing ecc

5 ragioni per aderire a un programma di accelerazione

RICERCA TUTORAGGIO

La maggior parte delle persone che lanciano startup non sono esperti di business. Alcune startup falliscono perché gli imprenditori entrano nel mercato senza conoscenze ed esperienza sufficienti nella gestione di un'impresa. I programmi di accelerazione offrono accesso agli esperti settore, e nel caso di Israele si può usufruire di competenze importanti e che hanno esperienza in mercati internazionali

CREDIBILITÀ

Proprio come laurearsi in una prestigiosa università come Harvard o Yale, essere un alunno di un importante acceleratore di startup Israeliano, al rientro in patria può far vedere la vostra azienda in una luce positiva. Inoltre, all'interno di un buon acceleratore si possono reclutare, oltre agli investimenti anche potenziali membri del vostro team, ed arricchire l'aspetto tecnologico del vostro prodotto

CONFRONTO CON ALTRE AZIENDE INNOVATIVE

Partecipare a un programma di accelerazione in Israele consente di incontrare altri founders, di confrontarsi e a volte anche di collaborare con aziende internazionali. Inoltre, gli acceleratori consentono opportunità di confronto con altre startup del programma. Il contesto ricco di aziende innovative in diverse fasi permette di valutare la crescita della vostra azienda con altre startup che hanno avuto accesso al programma nel vostro stesso periodo

STABILIRE CONNESSIONI

Gli acceleratori di solito hanno una vasta rete di connessioni con investitori e altre imprese. Oltre agli investimenti, un acceleratore può offrire anche opportunità di partnership con un'altra azienda che in alcuni casi riesce a integrare ulteriori miglioramenti al vostro prodotto. In Israele si riesce, attraverso queste connessioni a creare una rete di contatti internazionali e con molteplici competenze ed esperienza

RACCOLTA CAPITALI

Molte startup iniziano come povere di liquidità, il che rende fondamentale per loro ottenere il sostegno di un investitore. Gli acceleratori di startup hanno accesso ad una vasta rete di investitori, che in Israele vista la popolarità della "startup nation" operano in forze ancora maggiori e da tutte le parti del mondo

5 ragioni per non aderire a un programma di accelerazione

MANCANZA DI COMPROVATI SUCCESSI DELL'ACCELERATORE

Sfortunatamente, non tutti gli acceleratori di startup sono uguali. Gli acceleratori che esistono solo da un paio d'anni in genere non hanno un grosso record di successi nel loro portfolio. E' necessario esaminare attentamente le loro scelte di startup che facevano parte dei programmi precedenti e le persone che gestivano questi programmi. Scegliere l'acceleratore sbagliato può segnare la fine dell'azienda

MANCANZA DI FONDI DELLA STARTUP

I programmi di accelerazione in genere costano da centinaia a migliaia di euro. In Israele questi in genere sono gratis per le startup locali o che abbiano soggetti israeliani tra i founders, ma possono essere molto costosi per aziende non israeliane. E' normale che le startup offrano equity per permettersi i servizi del programma (dal 10% al 20% dell'equity)

MANCANZA DI ESPERIENZA DEL FOUNDER DELLA STARTUP

Gli acceleratori importanti e di successo in genere godono di molte richieste da parte di startup che chiedono di avvalersi dei loro servizi. Gli acceleratori più prestigiosi sono notoriamente selettivi, ed in Israele ancora di più visto il numero di startups locali. Accontentarsi di un acceleratore senza una comprovata esperienza di successi può essere letale per l'azienda innovativa. E' necessario assicurarsi di avere un solido track record, ed un buon prodotto prima di candidarsi per un programma, oltre ad una conoscenza della lingua inglese a livello ottimale

ABBONDANZA DI DISTRAZIONI

Mentre alcuni acceleratori consentono di scegliere gli eventi ai quali partecipare, altri richiedono la partecipazione a tutti i loro eventi. Per alcuni founders, questi eventi distolgono l'attenzione e consumano tempo prezioso. Inoltre per alcuni founders italiani il clima di festa perenne che si respira a Tel Aviv fa sì che a volte si perda la concentrazione sul progetto, questo specialmente quando il founder è molto giovane o inesperto

FINANZIAMENTI NON NECESSARI

Uno dei principali vantaggi dei programmi di accelerazione è il modo in cui aiutano le startup a raccogliere fondi. La maggior parte dei programmi di accelerazione in Israele è progettata per concludersi in una giornata dimostrativa in cui le startup presentano le loro idee imprenditoriali realizzando dei pitch davanti a molti investitori internazionali. Se la raccolta investimenti non è una priorità della startup, potrebbero esserci altri metodi per accedere a connessioni, network e mentoring

I principali acceleratori in Israele

8200 EISP

8200 EISP è un acceleratore di startup fondato nel 2010 e con sede a Tel Aviv. L'acceleratore è supportato da 8200 Alumni, il gruppo di ex studenti della prestigiosa unità di sicurezza informatica militare. Sono indipendenti dal settore e offrono networking, tutoraggio personale, accesso all'ufficio e, cosa più importante, accesso alla rete di oltre 14.000 ex studenti 8200. 8200 EISP in genere non investe in startup. Invece organizzano giornate dimostrative durante le quali le startup possono ricevere investimenti dalla loro rete di angel investor

NIELSEN INNOVATE

Nielsen Innovate è sia un incubatore di startup in fase iniziale che un fondo di investimento che si concentra principalmente nelle tecnologie di vendita al dettaglio, marketing e media. L'incubatore è stato lanciato per la prima volta nel 2013. Il loro programma offre alle startup tutoraggio, supporto operativo e finanziario, nonché l'accesso alla rete di clienti di livello mondiale di Nielsen. I candidati prescelti ricevono 2 milioni di NIS (circa \$ 650.000) in finanziamenti iniziali

SIGMALABS

Sigma Labs è un acceleratore di startup fondato nel 2015 e con sede a Tel Aviv. Il loro programma dura 3 mesi e accetta 6-8 startup, 3 volte l'anno. Sebbene l'acceleratore accetti candidature da tutti i settori, il livello di maturità della startup è molto embrionale, idealmente con 2 co-fondatori. Al termine del programma, l'acceleratore si riserva il diritto di investire fino a \$400k con uno sconto del 20% sulla valutazione dei round successivi. Oltre al tutoraggio, agli uffici gratuiti e alla loro rete di clienti aziendali, SigmaLabs offre anche il supporto dei loro CTO, CPO, CMO e CFO che sono costantemente presenti

TERRALAB

Terra Lab è l'incubatore del fondo VC Terra VC. Quindi, in senso stretto, non è solo un incubatore di startup né un acceleratore. Invece, il VC offre vantaggi simili agli acceleratori alle startup nelle quali investono.

Ad esempio, Terra Lab offre alle startup un team dedicato di imprenditori che assiste nei processi di Ingegneria, Sviluppo aziendale, PR/Marketing, Prodotto, Progettazione UI/UX, Legale, Finanza, Operazioni, Risorse umane e altro ancora. In genere, il fondo investe da \$ 1 a \$ 3 milioni per investimento

MINDCET

MindCet è sia un fondo di investimento che un acceleratore di startup. Questo fondo si concentra esclusivamente sulle startup in fase iniziale nel settore Education Technology. Il loro programma di accelerazione dura 3,5 mesi, durante i quali le startup hanno accesso a lezioni, workshop e sessioni di gruppo sulla strategia GMT, lo sviluppo del prodotto, la raccolta fondi e altro ancora. Al termine del programma, le startup partecipano ad un Demo day di fronte a numerosi investitori

HIGHROAD

Highroad è sia un fondo VC che un acceleratore per startup in fase iniziale. La maggior parte dei loro investimenti sono proventi realizzati dalle startups che hanno partecipato al loro programma di accelerazione: Highroad Launchpad.

Il loro programma di accelerazione dura 6 mesi. Le startup ricevono 50.000 euro ciascuna e beneficiano di tutoraggio, spazi per uffici e presentazioni a potenziali investitori e clienti

FRESH FUND

Neome è una rete di angel investor guidata da donne con sede a Tel Aviv, fondata nel 2017. Questa investe in startup in fase iniziale, guidate da donne. Neome non ha un focus settoriale specifico. Dal loro inizio nel 2017, la rete ha investito in 9 startup, in tagli che hanno spaziato da \$ 150.000 a \$ 250.000 per startup.

3D INNOTECH

3D Innotech è un incubatore e acceleratore di startup fondato nel 2016.

Questi investono in una varietà di industrie tecnologiche. Ad oggi, hanno incubato e investito in 9 startup per le quali offrono supporto dal proprio team interno di ingegneri e sviluppatori

VLX VENTURES

VLX Ventures è un incubatore di di startups in fase iniziale e un fondo d'investimento che opera per sviluppare aziende innovative nel settore del big data, della biotecnologia e della farmaceutica. VLX in genere investe cifre che vanno dai 700.000 euro a 1 milione nelle startup che incubano

TECHNION DRIVE ACCELERATOR

Technion DRIVE Accelerator è un acceleratore di startup che si concentra sulle startup deep tech in fase iniziale. Il loro programma dura 9 mesi, durante i quali le startup beneficiano di: investimenti pre-seed fino a 100k euro, tutoraggio aziendale, spazi per uffici, accesso a imprenditori residenti e capitale umano (ricercatori, ex studenti) insieme a strutture e attrezzature di ricerca

M12 (MICROSOFT'S VENTURE FUND)

M12 è il fondo di rischio di Microsoft in Israele, fondato nel 2016. Poiché è supportato da Microsoft, gli investimenti si concentrano principalmente su software, big data, intelligenza artificiale e IT.

Le startup beneficiano di un accesso senza pari al capitale umano e alle risorse di Microsoft e godono dell'accesso ai 5 uffici di M12 in tutto il mondo.

Sin dal loro inizio nel 2016, hanno investito in oltre 100 startup, principalmente in applicazioni aziendali, infrastrutture cloud, sicurezza informatica, dati e intelligenza artificiale

UN PROGRAMMA AD HOC PER LE STARTUPS ITALIANE

Un'altra opportunità di penetrare il mercato israeliano è offerta dal programma "Accelerate in Israel"; il programma di accelerazione per startup italiane in Israele.

"Accelerate in Israel", è il programma di sviluppo e internazionalizzazione per le startup italiane, ed è finanziato da Ministero degli Esteri Italiano e da Agenzia ICE.

Il programma è aperto alle start-up italiane più innovative grazie alla collaborazione tra Ambasciata d'Italia in Israele, la Camera di Commercio e Industria Israele-Italia, Intesa Sanpaolo Innovation Center e l'Agenzia ICE.

Il programma di accelerazione punta ad offrire ai giovani imprenditori italiani l'opportunità di sviluppare la propria idea d'impresa attraverso un serrato periodo di lavoro con imprenditori e investitori israeliani e internazionali.

Le startup sono sottoposte ad un rigoroso processo di valutazione dei requisiti e affrontano un periodo di 10 settimane di accelerazione con attività di mentoring, networking e incontri con investitori, per accrescere le proprie potenzialità di business.

Questo programma di full immersion nell'ecosistema dell'innovazione di Israele funge da trampolino di lancio per sviluppare le idee più fresche e visionarie delle start-up italiane in un contesto internazionale.

Nell'annualità 2022, abbiamo ospitato in Israele circa 40 startups italiane che hanno beneficiato dei servizi offerti dal programma e di un finanziamento di circa 12,000 euro per le spese in loco. Si prevede che le adesioni da parte di innovatori italiani continueranno a crescere nel 2023

Le fasi del programma sono

- Uscita del bando
- Presentazione della domanda di adesione
- Verifica due diligence della startups da parte del Comitato Esecutore del progetto
- Accettazione al programma
- Giornata di presentazione delle attività (generalmente online)
- Partenza e permanenza di 10 settimane in Israele
- Attività di mentoring, networking, pitching, team building ecc.
- Pitch di presentazione dell'azienda di fronte agli investitori internazionali



לשכת המסחר והתעשייה ישראל-איטליה
CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA ISRAEL-ITALIA
CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO



Indirizzo

Ha Mered 25 Tel Aviv



Telefono

+972-3 5164292



Website

www.italia-israel.com