Regno Unito: finanziare un'impresa familiare

Posted by Redazione Ascheri on 5 January 2018 at 12:00 AM

La gestione di un'impresa familiare tramite l'utilizzo di una *Limited Company* tipicamente nelle sue fasi iniziali è finanziata da una combinazione di capitale netto (attraverso denaro investito in azioni), e/o prestiti dagli azionisti di famiglia ed eventualmente dalla concessione di uno scoperto da parte della banca.

Per coloro che investono in azioni nella predetta società, questi avranno diritto a percepire tutti i dividendi dichiarati e pagati su tali azioni e, potenzialmente, ogni incremento di valore delle azioni stesse nel caso in cui l'attività diventa di maggior successo. Invece, se la società ottiene un prestito in denaro, il prestatore sarà legittimato ad ottenere gli interessi eventualmente pattuiti tra quest'ultimo e la società.

Con lo sviluppo dell'attivita', tuttavia, la famiglia potrebbe prendere in considerazione la possibilità di un investimento da parte di terzi, specialmente se l'attività non si auto – finanzia e i fondi necessari non possono essere reperiti dai membri della famiglia, dagli azionisti esistenti o dai banchieri della societa'. L'investimento di soggetti terzi potrebbe essere richiesto per finanziare l'espansione dell'attività ma potrebbe anche risultare essenziale, per esempio, per permettere ad alcuni membri della famiglia di uscire dall'attivita' o per permettere ai membri della famiglia di realizzare parte del valore del loro investimento nella societa'.

Ci sono categorie di investitori terzi pronti a investire in attività private, che vanno dai "*business angels*" (solitamente imprenditori che hanno venduto una o piu' attivita' e che cercano di investire parte dei proventi in aziende in crescita), alle persone con un elevato patrimonio netto (HNWI's), a fondi di private equity e di capitale di rischio (fondi istituiti con lo scopo di investire in societa' non quotate).

Anche il crescente settore di "*crowdfunding*" potrebbe rivelarsi un'opzione praticabile dove l'impresa familiare è abile a commercializzarsi on-line.

Tuttavia, la ricerca di questa fase di finanziamento successiva non sempre è facilmente realizzabile, particolarmente ove il mercato è meno suscettibile o facilmente disponibile.

Il mercato britannico prevede numerose fonti di finanziamento disponibili per le start – up, ma molte meno opzioni quando si tratta di gestire le fasi successive. Per alcuni opinionisti parte del problema è costituito anche i proprietari stessi delle attività, in quanto la loro conoscenza in materia di finanziamento è limitata.

I report hanno mostrato che molte piccole imprese familiari non sono state disponibili ad accogliere ulteriori finanziamenti, specialmente in seguito alla crisi finanziaria. Eppure tale diffidenza può risultare dannosa per l'attivita' una volta che è stata avviata.

Per prima cosa, vi sono varie opzioni di finanziamento da prendere in considerazione. Oltre alle banche, gli "*angel investors*", le aziende di *private equity* e capitale di rischio, ci sono anche piccoli operatori, fondi di debito, piattaforme di crowdfunding da prendere in considerazione.

Inoltre, se un'attività commerciale intende rimanere innovativa ha bisogno di espandersi, aprire nuovi uffici o assumere più personale, e tutto ciò comporta la necessità di nuovi finanziamenti. È pertanto evidente come risparmiare in tale settore può diminuire la qualità dell'attività stessa e il suo potenziale di espansione.

L'espansione dell'attività, meglio se in nuovi mercati geografici, dovrebbe essere la priorita' per molte aziende familiari, sia nel breve che lungo termine. Per finanziare questa espansione, l'impresa potrebbe valutare la possibilità di offrire capitale sociale, in modo tale da mantenere una posizione di controllo e indipendenza strategica. Mentre il mercato del crowdfunding di capitali, prestiti e persino quello basato sulle donazioni si sta sviluppando come fonte alternativa di finanziamento, vari report hanno dimostrato che quasi meta' delle imprese familiari hanno incrementato l'utilizzo di altre fonti di finanziamento quali ad esempio i cosiddetti *High-net-worth-individuals*(soggetti che dispongono di ingenti capitali), spesso amici stretti o parenti dei proprietari dell'impresa di famiglia. Tra tutti coloro che hanno utilizzato questa ultima fonte di finanziamento, la maggioranza ritiene sia stata un'esperienza positiva rispetto alle altre soluzioni di finanziamento praticabili. Tuttavia, tale tipo di investimento non è facilmente reperibile.

Una delle conseguenze dell'utilizzo di investitori esterni è la possibilità che questi ultimi chiedano di entrare a far parte del consiglio di amministrazione. Questo destare preoccupazioni per alcune famiglie, ma alle vostre l'ingresso di un amministratore indipendente può portare competenze aggiuntive all'impresa. Alcuni investitori possono anche richiedere di avere il potere di rilasciare il proprio consenso per le varie operazioni aziendali. Per tali ragioni, gli investimenti da parte di soggetti terzi non sempre risulta attraente per le imprese familiari dato in quanto considerato come una minaccia al controllo

e alla direzione dell’attività di famiglia.

Tuttavia, quando tali investitori possono apportare esperienza e competenza, così come i fondi necessari, tali potenziali rischi sono controbilanciati dai benefici. Comunque, ogni attività dovrebbe valutare le varie opzioni di finanziamento disponibili per garantire che qualsiasi scelta sia la piu’ appropriata.

.