

## COME LA GESTIONE STRATEGICA DELLA FINANZA INTEGRATA PUO' SOSTENERE IL PASSAGGIO DA START-UP AD AZIENDA LEADER

Un esempio concreto di come un approccio innovativo alla finanza integrata di impresa, coerente e coordinato con una visione strategica vincente, può permettere ad una start-up di diventare, in poco tempo, un player di riferimento del proprio mercato: **il caso Axore**

# AXORE srl



AXORE srl è una società detenuta al 100% dalla Leonis Group Srl, viene costituita nel 2019 sull'esperienza pregressa della ditta individuale "Minium". L'attività svolta è quella di commercio online di prodotti di telefonia ed elettronica rigenerati (principalmente smartphone e tablet) e parti di ricambio attraverso piattaforme quali Refurbed, Amazon ed Ebay.

La società nello specifico si occupa di acquisto, stoccaggio, test, eventuale rigenerazione se necessaria e vendita online.

Estremamente importante il trend di crescita dal 2019 ad oggi; **è partita da 586.459 € nel 2019, 2.471.815 € nel 2020, 5.612.093 € nel 2021 ad una chiusura nel 2022 che ha superato i 20 milioni, con un trend di ulteriore crescita per il 2023**

L'azienda si presta a diventare **leader di riferimento** nel mercato per la vendita di prodotti rigenerati e/o ricondizionati.

## LA DIFFICOLTA' NEL REPERIRE FINANZA NELLA FASE DI START-UP

Per poter sviluppare l'attività e sostenere la propria crescita, la Axore aveva necessità di nuova finanza per approvvigionamento scorte di magazzino.

Come tutte le start-up, ha immediatamente incontrato difficoltà nel reperirla in misura adeguata ai propri trend di crescita attraverso i canali tradizionali, per via della loro valutazione del merito creditizio, più basata su dati consuntivi che prospettici, tipici delle newco.

Nello specifico, le criticità erano:

- Azienda di recente costituzione
- Compagine sociale giovane
- Richiesta di ulteriori garanzie

A queste difficoltà si aggiunge anche il settore del commercio puro tendenzialmente non particolarmente gradito

## LA CRESCITA ED I RISULTATI OTTENUTI ATTRAVERSO UN APPROCCIO STRATEGICO ALLA FINANZA INTEGRATA TARGATO COSVIM

**Ottenimento della finanza necessaria** nelle varie fasi della propria crescita, combinando differenti strumenti finanziari in base alle esigenze dell'azienda:

differenziando le fonti e abbattendo il rischio di credito

Ottenimento maggiori scontistiche presso i fornitori potendo attivare importanti **"economie di scala"** e migliorare le proprie marginalità

**Crescita importante del fatturato, acquisizione di importanti quote di mercato** e contestuale raggiungimento di **importanti risultati economici** nel rispetto degli **equilibri finanziari**, condizione imprescindibile per il mantenimento di questi trend di crescita

**Visibilità e Brand Awareness**

## 1° Fase - Analisi preliminare e primi dialoghi con il mondo creditizio

La Axore è riuscita a mettere a punto un **servizio di elevata qualità** che ha incontrato il favore del mercato con un sempre maggior numero di ordinativi ricevuti, grazie anche a **prezzi molto competitivi** e ad un **servizio puntuale ed affidabile**.

La crescente domanda ha imposto un **aumento consistente degli approvvigionamenti**, e, per mantenere i prezzi competitivi, era necessario **attivare** importanti **economie di scale**. Imprescindibile quindi un importante apporto di liquidità, in linea con questi trend di crescita

Il primo step è stato incrociare le esigenze dell'azienda con le nostre rilevazioni per tramutare in numeri le potenzialità del progetto, realizzando un piano economico-finanziario che evidenziasse gli obiettivi da raggiungere e le dinamiche economiche-finanziarie che ne garantiscano la sostenibilità nel medio e lungo termine.

Parallelamente abbiamo misurato, tramite Tools specifici, **la Governance, gli assetti organizzativi, i processi, e tutti quegli aspetti di natura qualitativa** non rilevabili dai bilanci prospettici, al quale abbiamo affiancato le analisi dettagliate di CR, banche dati, informazioni di contesto ecc.. per avere chiari **punti di forza** ed **aree di miglioramento del progetto di Business**.

Contestualmente alle analisi, per abbreviare i tempi, visto le esigenze, abbiamo iniziato i dialoghi con il mondo creditizio, sondando i canali i più opportuni sulla base delle rilevazioni in itinere.

## 2° Fase - Ottenimento Finanza ed acquisizione quote di mercato

Abbiamo iniziato con dei piccoli finanziamenti presso i canali tradizionali per il primo step di crescita, monitorando tutti gli indicatori delle rilevazioni per trovare i giusti equilibri finanziari per predisporre l'azienda per la scalata del proprio Business.

Raggiunto quindi il livello prestabilito dai nostri Business Plan, abbiamo avviato con l'azienda un percorso per una emissione obbligazionaria, con un'architettura finanziaria parametrata sulle esigenze di cassa e che garantisse l'apporto di liquidità necessaria. In questa fase risultava importante, oltre alla finanza, iniziare a differenziare il rischio di credito su canali alternativi a quello tradizionale.

Inoltre, con l'emissione, si è iniziato un percorso di Brand Awareness che supportasse la crescita repentina del fatturato, per garantire un ottimo livello di fiducia dei propri stakeholder.

Accresciuto questo livello di fiducia, si sono imposte 2 nuove operazioni per ulteriore liquidità che supportasse la politica espansiva di approvvigionamento, spinta da un contestuale aumento della domanda.

Il tutto è avvenuto attraverso un monitoraggio attento e costante di tutti gli indicatori di bilancio per garantire un attento equilibrio finanziario, al fine di non compromettere ulteriori sviluppi futuri ed il posizionamento di mercato raggiunto dall'Axore

## 3° Fase - Progettualità future e ricerca di status di azienda leader

Si stanno valutando ulteriori operazioni per il reperimento di nuovo capitale per migliorare ulteriormente economia di scala, marginalità, e per consolidare ulteriormente le proprie quote di mercato

Parallelamente si prosegue il percorso di Brand Awareness intrapreso con la prima emissione non quotata, per una valorizzazione ulteriore dell'azienda nei confronti dei propri stakeholder

# GLI STRUMENTI FINANZIARI

## IL MINIBOND - Caratteristiche Emissione

**EMITTENTE:** Axore S.r.l.

**DATA DI EMISSIONE:** 24/07/2023

**DURATA:** 36 mesi

**MODALITA' DI RIMBORSO:** Bullet con interesse anticipato

Clicca nell'immagine per accedere all'articolo completo di bebeez magazine



**Axore**, società attiva nel commercio online di prodotti di telefonia ed elettronica rigenerati (principalmente smartphone e tablet) e parti di ricambio attraverso piattaforme quali **Refurbed**, **Amazon** ed **Ebay**, ha emesso il suo **primo minibond**.

Il bond è stato emesso per un **massimo di un milione di euro** ed è **in collocamento** attraverso la sezione **Crowdbond** della piattaforma di equity crowdfunding **Opstart**. Il bond paga una cedola del 7,5% e ha scadenza 36 mesi. E' coperto da garanzia del Fondo di Garanzia Pmi per l'80%, il ticket minimo di investimento è di 100 mila euro e la fine del primo periodo di offerta è il prossimo 21 luglio.

L'emissione si caratterizza per la modalità easy-issuance, volta a facilitare la gestione dei pagamenti e delle sottoscrizioni da parte dell'emittente e sviluppata da Monte Titoli. DWF ha curato tutti i profili societari, regolamentari e contrattuali dell'operazione. Cosvim Advice ha agito quale advisor finanziario e di strutturazione dell'emittente.

advisor finanziario e di strutturazione dell'emittente;  
tutti i profili societari, regolamentari e contrattuali dell'operazione. Cosvim Advice ha agito quale  
pagamenti e delle sottoscrizioni da parte dell'emittente e sviluppata da Monte Titoli. DWF ha curato  
L'emissione si caratterizza per la modalità easy-issuance, volta a facilitare la gestione dei

## Ottenimento della finanza necessaria

per le varie fasi della propria crescita, combinando differenti strumenti finanziari in base alle esigenze dell'azienda, abbattendo il rischio di credito

## Attivazione importanti economie di scale

Ottenimento maggiori scontistiche presso i fornitori e contestuale miglioramento delle marginalità


## Crescita del fatturato

Acquisizione costante di nuove quote di mercato e raggiungimento di importanti risultati economici nel rispetto degli equilibri finanziari, propedeutici per ulteriori step di crescita

## Visibilità e Brand Awareness

il percorso di eligibilità per l'emissione obbligazionaria ha generato una valorizzazione dell'azienda nei confronti dei propri stakeholders (banche, clienti, fornitori, ecc..) e aumentato livello di fiducia recepito dal mercato

# I RISULTATI OTTENUTI



SE VUOI ANCHE TU UN CONFRONTO CON UN  
ESPERTO DI FINANZA INTEGRATA DI IMPRESA CHE  
TI AIUTI AD INDIVIDUARE UNA STRATEGIA  
VINCENTE PER SVILUPPARE IL TUO PROGETTO,  
COERENTE CON I TUOI OBIETTIVI DI BUSINESS

Prenota una call con Simone Frasson - AD di Cosvim

[CLICCA QUI](#)

A presto!

**COSVIM**  
FINANZA INTEGRATA D'IMPRESA