



STRATEGIE

STARTUP. Gli strumenti per avviare nuove aziende innovative

Startupper a caccia di fondi

Non è facile trovare finanziatori per nuove idee di business, ma le strade percorribili, private e pubbliche, ci sono anche in Italia. A patto di avere un capitale minimo di almeno il 20 per cento

di Francesco Lazzarotto

Quando si parla di startup si fa riferimento a nuovi progetti di impresa con una marcata vocazione all'innovazione e forti ambizioni di crescita. Dal momento che le statistiche nazionali non censiscono questa categoria di imprese, è difficile fornire una stima delle dimensioni del comparto. L'ordine di grandezza si aggira intorno a 800-1.000 nuovi progetti all'anno (fonte: Mind The Bridge Survey). Tuttavia, di recente, è stato fatto un importante passo avanti e l'Italia si è dotata di una normativa *ad hoc* per supportare le cosiddette startup innovative. Secondo i dati rilasciati da Infocamere, nel primo trimestre del 2013, sono state iscritte 453 startup innovative all'apposito registro gestito dalle Camere di commercio. Si tratta di un primo segnale, seppur modesto, che fa ben sperare. Perché le startup generano sviluppo e soprattutto posti di lavoro netti per l'economia. E perché le startup contribuiscono alla competitività del paese creando mercati nuovi o finendo per essere acquisite da grandi aziende che, grazie a esse, apprezzano nuovi mercati.

Come si finanzia una startup

Ma come si finanzia una startup innovativa e non? Davvero quello dello *startupper* è un mestiere solo per ricchi? L'Italia ha un sistema di finanziamenti allo sviluppo più arretrato rispetto agli Usa o ad altri paesi più attenti all'innovazione; tuttavia non mancano forme di incentivo per chi ha un'idea e vuole trasformarla in impresa innovativa. Una prima soluzione è rappresentata dalle risorse economiche personali apportate dal fondatore e dai

soci. Ma di solito quelle di cui si dispone sono scarse o comunque non in grado di coprire tutto l'ammontare del capitale necessario. Cosa fare? Esistono diverse strade da percorrere: dai prestiti bancari ai fondi pubblici, dagli incubatori d'impresa alle grandi aziende che investono nelle idee, senza dimenticare i *business angel*. Ma tutte presentano aspetti positivi e difficoltà da superare.

Si può per esempio decidere di ricorrere a investitori privati (*business angel*) o istituzionali (*venture capital*) che investono nel progetto in cambio di una partecipazione nella società e/o di una percentuale sugli utili, in proporzione al capitale investito. Questo tipo di soluzione è però piuttosto raro nel nostro paese e di solito riguarda specificamente le imprese ad alto contenuto tecnologico. Un'altra fonte di finanziamento può essere il credito bancario che tuttavia comporta due difficoltà: la capacità dell'imprenditore di fornire adeguate garanzie a copertura del prestito e il fatto che il finanziamento ha un costo per cui l'imprenditore dovrà pagare degli interessi passivi sul prestito ottenuto. Poi c'è un altro capitolo importante, quello della raccolta dei capitali di rischio attraverso portali online dedicati: il *crowdfunding*, che in altri paesi è largamente diffuso. In pratica, si tratta di un gruppo di persone che, via web, mette in comune denaro per sostenere progetti di singoli o associazioni.

I contributi pubblici

Una strada che si può perseguire per contenere il rischio d'impresa limitando l'utilizzo di capitale proprio è quella delle agevolazioni pubbliche previste da nume-



Francesco Lazzarotto
è responsabile
finanziamenti startup
per Warrant Group



STRATEGIE

Spese e fonti di investimento fase per fase

FASE	IDEAZIONE	AVVIO	SVILUPPO CONSOLIDAMENTO	ESPANSIONE
Attività	<ul style="list-style-type: none"> Generazione dell'idea Analisi e valutazione dell'idea Elaborazione del prodotto Formazione del team Prime analisi di mercato e dei clienti Ricerca di concorrenti/analisi di anteriorità, brevetti esistenti Test di fattibilità del prodotto/servizio Primo Business Plan 	<ul style="list-style-type: none"> Costituzione dell'impresa Sviluppo della tecnologia/prodotto Brevetazione Ricerca del management adatto Assunzione del personale Ricerca e acquisizione dei primi clienti "paganti" Sviluppo strategia di marketing Industrializzazione Aggiornamento del Business Plan 	<ul style="list-style-type: none"> Inizio produzione Introduzione sul mercato Penetrazione e affermazione presso i clienti Incremento forza-lavoro produttiva Gestione portafogli multipli di ordini Produzione pre-serie o serie Accordi "quadro" con i fornitori 	<ul style="list-style-type: none"> Ampliamento della capacità produttiva Ampliamento dei canali di vendita Evoluzione struttura organizzativa
Tipologie di spesa	Prime spese di sviluppo: ricerca personale	Spese di costituzione e di personale, prime spese di marketing e di produzione	Spese di personale, spese di marketing e produzione	-
Fonti finanziarie	Capitale proprio dei soci + capitale di debito + capitale di rischio			
	Autofinanziamento Business Angels Venture Capital Incubatori/Parchi scientifici Strumenti di finanza agevolata		Autofinanziamento o Private Equity Strumenti di finanza agevolata	Private Equity Merchant Bank Borsa Strumenti di finanza agevolata
Valore finanziario (in Meuro)	0,5	1-3	2-5	5-10

rosi interventi a livello europeo, nazionale e regionale. Bisogna però premettere che non esistono provvedimenti a copertura integrale delle spese di startup e che, in ogni caso, l'accesso al finanziamento è condizionato allo stanziamento in via autonoma di una parte delle risorse. Senza dimenticare che i contributi hanno sempre una durata limitata nel tempo e che le erogazioni avvengono successivamente al sostenimento delle spese. Inoltre, la mancanza di informazioni chiare e omogenee, il continuo rinvio a ulteriori normative e la complessità delle procedure spesso scoraggiano chi si affaccia per la prima volta a questo mondo. Per usufruire delle agevolazioni, infatti, il primo passo è conoscerne l'esistenza, il secondo è verificare se con i propri requisiti si rientra tra i

beneficiari, il terzo passo consiste nel definire il progetto esecutivo e predisporre tutta la documentazione per la domanda di accesso al contributo. Infine, ottenuto l'accesso al contributo pubblico, occorre precisare le modalità di rendicontazione tecnico-economica per monitorare e giustificare gli investimenti. Le più comuni forme di agevolazione sono:

- **contributi a fondo perduto**, ossia quelle forme di agevolazione che, a fronte di investimenti immateriali (marchi, brevetti, sito internet, assistenza tecnico-gestionale, consulenze e formazione ecc.), materiali (adeguamento e attivazione locali, impianti, macchinari, attrezzature ecc.) e a fronte di spese di gestione (acquisto materie prime, semilavorati e prodotti finiti,



STRATEGIE



spese burocratiche, canoni di locazione di immobili, spese pubblicitarie ecc.), prevedono l'erogazione di una somma di denaro per cui non è richiesta alcuna restituzione;

- **finanziamenti a tasso agevolato**, ossia credito concesso a un tasso inferiore rispetto alle condizioni applicate sul mercato dei capitali alla clientela primaria, per operazioni similari;
- **concessione di garanzia**: si tratta di strumenti specifici finalizzati a ridurre le difficoltà incontrate nell'accesso al credito. Tali agevolazioni prevedono un fondo di garanzia (il più importante è il Fondo Centrale di Garanzia istituito con L. 662/96) che viene messo a disposizione delle nuove imprese. In particolare, l'ente pubblico fornisce una garanzia gratuita su una percentuale, anche molto elevata (es. l'80%), di un finanziamento bancario erogato per l'avvio dell'impresa e la sua gestione nel periodo di startup;
- **prestito partecipativo**: si tratta di un finanziamento a medio-lungo termine, la cui caratteristica peculiare è data dal fatto che una parte, spesso anche assai consistente, della remunerazione è commisurata ai risultati economici dell'impresa finanziata. Coloro che concedono questo tipo di finanziamento, quindi, "partecipano" in misura maggiore rispetto ai creditori tradizionali al rischio, e di conseguenza anche agli incrementi di valore dell'impresa finanziata. La restituzione del capitale avviene secondo un piano di rimborso a un tasso di interesse composto da una quota fissa e da una variabile;
- **voucher**: si tratta di un "buono di servizio" di valore economico definito, in genere di modica entità, spendibile unicamente per l'acquisto di beni e/o servizi determinati, quali quelli erogati da un incubatore d'impresa convenzionato con l'ente erogatore.

I requisiti per chiederli

I parametri per accedere ai bandi pubblici spaziano dalla forma giuridica alla compagine societaria, dalla localizzazione delle attività alla tipologia di spesa, dal settore di business all'importo e ai tempi dell'investimento. In linea generale, le

agevolazioni possono rivolgersi ai più diversi comparti economici. In ogni bando, vengono specificati l'importo minimo per poter presentare la domanda, l'importo massimo che può essere finanziato e le spese ammissibili. Di solito, vengono finanziati gli investimenti immateriali e materiali, i costi fissi di gestione e i costi variabili (es. merce acquisita), mentre non vengono quasi mai finanziati l'acquisto di immobili, i beni di cui si dispone tramite un contratto di leasing, il trasporto, le utenze, la cancelleria. In ogni bando, inoltre, vengono indicati i tempi entro e non oltre i quali bisogna presentare la domanda e bisogna realizzare e concludere il piano di spesa del progetto finanziato. Questi termini sono rigorosi ed è importantissimo programmare per tempo l'attività.

Consigli utili

È impossibile avviare un'impresa senza apportare del capitale proprio. È importante tener conto del fatto che i fondi pubblici potrebbero non venire erogati se la domanda non viene accettata; potrebbero essere esauriti al momento dell'erogazione e vengono erogati, nella maggior parte dei casi, a imprese finanziariamente solide e parecchi mesi dopo l'avvio dell'attività imprenditoriale.

Non bisogna dimenticare poi che alcune voci dell'investimento totale e alcune componenti del fabbisogno finanziario di avvio non sono finanziabili attraverso agevolazioni pubbliche (es. l'Iva). Non è quasi mai possibile, pertanto, avviare un'attività imprenditoriale senza l'apporto di un capitale proprio inferiore al 20-40% del fabbisogno finanziario complessivo. Tale percentuale varia notevolmente in base al settore produttivo in cui si opera, alla forma giuridica dell'impresa, al livello di rischio. Un piano di fattibilità economico-finanziario (business plan), elaborato in modo corretto e dettagliato, è fondamentale per avere buone possibilità che la propria domanda di agevolazione pubblica venga accolta. L'ente pubblico, infatti, considera come fattori di primaria importanza la fattibilità economico-finanziaria della futura impresa, la sua redditività potenziale e la sua sostenibilità nel tempo. ■