

Gli strumenti per sviluppare nuovi spin-off

Business angel

■ Il business angel è la figura, tra quelle che finanziano le imprese innovative, che cura maggiormente il momento del seed financing vero e proprio, vale dire la fase di avvio della nuova avventura imprenditoriale. Il business angel si comporta più o meno come un venture capital ma con meno vincoli e con modalità maggiormente informali, il suo obiettivo è comunque trarre profitto dall'investimento e per raggiungerlo oltre al capitale, di solito si tratta di investimenti di valore contenuto che difficilmente superano il mezzo milione di euro, rende disponibile la sua esperienza e le sue conoscenze. La figura del business angel coincide infatti spesso con imprenditori o manager non più in attività che però dispongono di risorse che possono risultare preziosissime per una impresa nascente. Per i business angel, così come per i venture capital, è importante la strategia del "way-out", quindi l'uscita dall'investimento che in molti casi coincide proprio con l'entrata nel capitale della società di un venture capital o di un nuovo fondo. Il business angel può a quel punto decidere di uscire del tutto di scena o continuare a seguire l'azienda, magari mantenendo una quota minima del capitale. In Italia i business angel sono riuniti in un network che si chiama Italian business angel network (iban - www.iban.it).

Competizioni

■ Si chiamano business plan competition. Si tratta di concorsi per aspiranti imprenditori che offrono la possibilità di vincere visibilità e denaro. Le start-cup organizzate dalle università in molte Regioni italiane mettono in palio cifre non importantissime che però possono rappresentare un punto di partenza (per esempio start-cup Milano Lombardia nel 2007 prevede 10mila euro per il primo classificato). I vincitori delle start-cup regionali partecipano al Premio nazionale per l'innovazione: quest'anno all'Università Federico II di Napoli. L'European Ict Prize promosso dalla Commissione europea individua ogni anno le migliori imprese innovative nel campo dell'Ict. Il primo premio dell'edizione 2007 del valore di 200mila euro è stato vinto dalle società Telepo (Svezia), Transitive (Regno

Unito), Treventus (Austria). Altre iniziative di questo tipo sono il premio Innovalazio organizzato da Filas che offre a tre imprese della regione premi da 100mila euro e l'European venture contest che compie selezioni nelle principali città europee per scegliere le migliori idee che concorrono alla possibilità di ricevere finanziamenti da parte di fondi di venture capital. L'European venture contest utilizza il metodo detto dell'"elevator pitch" che obbliga gli aspiranti imprenditori a illustrare la loro idea nel tempo di un viaggio in ascensore appunto.

Incubatori

■ Gli incubatori giocano un ruolo chiave oggi in Italia nell'aiutare le idee a diventare imprese. Si tratta di strutture prevalentemente di carattere pubblico, possono far capo a Università come per l'Unimitt dell'Università degli Studi di Milano che si comporta come ufficio per il trasferimento tecnologico, a Politecnici come per l'I3p di Torino, a enti pubblici locali come per Milanometropoli/Bic La Fucina, I Tech-Off a Bologna, Sardegna ricerche che fa anche trasferimento tecnologico e gestisce il parco scientifico e tecnologico regionale, o ad amministrazioni comunali come l'Incubatore di Firenze. Esistono anche incubatori privati, è per esempio il caso di Z-cube creato dal gruppo farmaceutico Zambon group che agisce anche come venture capital concentrandosi su imprese che operano nel settore delle scienze della vita.

Gli incubatori offrono alle nascenti imprese una sede completa di tutti i servizi di comunicazione, il supporto alla stesura del business plan, la consulenza di professionisti come avvocati e commercialisti, incontri con potenziali partner finanziari e industriali. Solitamente un'impresa neonata ha la possibilità di mantenere il suo "nido" presso l'incubatore per un periodo di tre, quattro anni, ma non mancano le eccezioni.

Finanziarie regionali

■ Secondo il rapporto Aifi, l'Associazione italiana del private equity e del venture capital, il 53% del numero di investimenti early stage effettuati in Italia nel 2006 è da ricondursi alle attività di operatori pubblici, in particolare quelli Regionali. Le società finanziarie che fanno capo alle

Amministrazioni regionali appaiono quindi essere il principale strumento di finanziamento per le imprese innovative in fase di seed e start-up. Purtroppo però si tratta del 53% di piccole cifre perché, sempre Aifi, rileva che il numero complessivo degli investimenti early stage condotti nel 2006 è stato pari a 62 per un ammontare totale di 28 milioni di euro (erano 65 milioni nel 2002). Briciole. Ciononostante le Amministrazioni regionali si muovono piuttosto attivamente e lo fanno attraverso le società appositamente create, per esempio Finlombarda in Lombardia, Filas in Lazio, Friulia in Friuli Venezia Giulia, le quali utilizzano strumenti come le Sgr che gestiscono fondi che si muovono in modo simile ai venture capital con però il vantaggio di essere pubblici. Le finanziarie regionali si concentrano sulle imprese che nascono nel territorio di competenza e collaborano con le locali Università, diretti tecnologici e Camere di commercio al fine di individuare i settori e le singole imprese nelle quali risulta maggiormente promettente investire.

Venture capital

■ Il venture capital in Italia è poco sviluppato in proporzione alle potenzialità del mercato. I motivi sono diversi: scarsa propensione al rischio, difficoltà di individuare investimenti potenzialmente vincenti, rigidità della normativa sul fallimento. Tipicamente un fondo di venture capital raccoglie finanziamenti da investitori istituzionali al fine di sostenere le nuove imprese nelle fasi di early stage, quindi il seed e la start-up. Si tratta di investimenti ad alto rischio la cui percentuale di successo è piuttosto bassa, quindi il venture capital tende a investire in numerosi progetti già sapendo che la maggioranza non avrà successo ma che quello indovinato sarà in grado di ripagare tutti gli investimenti fatti. Il venture capital può spingersi a sostenere l'impresa anche oltre l'early stage ma tende a uscirne il prima possibile, di solito entro un periodo di cinque anni, quando si verificano condizioni come l'ingresso di un nuovo investitore, la quotazione in Borsa, la vendita della sua quota all'imprenditore. Lo sviluppo del venture capital in Italia è fondamentale, sono perciò positive iniziative come il "Polo del venture capital" nato di recente a Torino al quale aderiscono fondi italiani e internazionali: Innogest capital, Piemontech, Club degli investitori, Strategia Italia, Intel capital, 360 Capital partners, TCom capital, Doughy Hanson & co, Jupiter venture, Eporgen venture, Quantica Sgr.

capitale di rischio come per esempio fa Monte dei Paschi di Siena con Mps Venture, Sgr nata nel 2001 che agisce in modo simile ai venture capital.

Istituti di credito

■ Un'azienda che nasce sulla base dei potenziali sviluppi di un'idea innovativa necessita di risorse finanziarie che devono avere caratteristiche particolari perché legate a un alto rischio di impresa. Servono capitali in misura maggiore rispetto agli investimenti previsti perché solo così l'imprenditore può gestire lo sviluppo, il capitale erogato non deve essere soggetto a un piano di rimborso predefinito perché non si può sapere quando inizierà a prodursi del fatturato, e non deve essere associato alle normali garanzie che normalmente gli istituti di credito richiedono quando concedono prestiti. Per questo i tradizionali strumenti utilizzati dalle banche non si rivelano adatti per supportare finanziariamente le imprese nascenti. Certo le banche giocano un ruolo importante come investitori istituzionali quando partecipano alla costruzione di fondi gestiti, per esempio dai venture capital, ma direttamente appaiono ancora poco propense a rendere disponibile capitale di rischio. Alcuni istituti, soprattutto quelli di maggiori dimensioni, concedono linee di credito a condizioni ideate proprio per sostenere le attività di ricerca e sviluppo di imprese che si trovano in piena fase di crescita, è per esempio il caso di Intesa Sanpaolo, altre hanno creato apposite attività per la gestione del