



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in economia e commercio

**Le start up innovative, business plan e
strategie di finanziamento**

Relatore:
Prof. Fiordiponti Filippo

Rapporto Finale di:
Ciotti Jacopo

Anno Accademico 2022/2023

Ai miei genitori che hanno creduto in questo mio percorso incoraggiandomi costantemente, dandomi l'opportunità di poter scegliere qualsiasi strada per il mio futuro.

A mia sorella che anche se distante in questo ultimo anno, mi sta sempre accanto.

Alla mia ragazza che mi supporta in ogni mio piccolo traguardo, rendendolo anche suo.

Ai miei amici per essere sempre al mio fianco e per aver alleggerito i momenti pesanti.

INDICE

Introduzione	5
Cap. 1 Le start up innovative	6
1.1 Cosa sono le start up innovative	8
1.2 Requisiti necessari per costituire una start up innovativa	9
1.3 Costituzione di una start up innovativa	11
1.4 Agevolazioni	13
1.5 Cause fallimento	17
Cap. 2 Business Plan	19
2.1 Parte descrittiva	21
(a) 2.1.1. Descrizione del business e del contesto	21
(b) 2.1.2. Strategie e posizionamento	21
(c) 2.1.3. Piano operativo	22
(d) 2.1.4. Struttura e management	23
(e) 2.1.5. Risorse di finanziamento	24
2.2 Parte economico-finanziaria	25
2.3 Dopo il business plan	25
(f) 2.3.1. Dal piano all'azione	26
(g) 2.3.2. Controllo gestionale	26
(h) 2.3.3. Valutazione degli investimenti	27
2.4 Conclusioni	28
Cap. 3 Metodi di finanziamento di una start up innovativa	29
3.1 Crowdfunding	31
3.2 Bootstrapping	33
3.3 Venture capital	35
3.4 Corporate venture capital	37
3.5 Business angels	39

3.6 Gli incubatori certificati	42
3.7 Acceleratori di start up	44
3.8 Friends, Family and fools	45
Conclusioni	46
Sitografia	47
Bibliografia	48

Introduzione

L'elaborato ha lo scopo di presentare una particolare tipologia di impresa, la start up innovativa.

A riguardo mi sono soffermato a presentare le differenze in ambito dei requisiti che devono avere per potersi costituire in quanto appartengono alla sezione speciale del registro delle imprese e perciò spettano loro varie tipologie di agevolazioni.

Dopo aver presentato le differenze sostanziali di una start up innovativa rispetto ad una normale impresa, nel secondo capitolo ho illustrato gli aspetti fondamentali e la struttura di un business plan, documento importante per la buona riuscita di un progetto imprenditoriale.

Infine, nel terzo capitolo verranno trattate le metodologie di finanziamento di una start up innovativa che sono differenti da quelle di una normale impresa. Operando in un mercato ad alto rischio e con un livello di incertezza elevato, le start up non riescono ad ottenere facilmente finanziamenti, anche a causa delle basse garanzie che possono presentare ai finanziatori.

Cap. 1 Le start up innovative

Tra le tante parole di matrice anglosassone diffuse nel nostro ordinamento giuridico ed economico, in particolar modo nell'ambito societario, vi è il termine "Start up".

Secondo la celebre enciclopedia Treccani, la Start up è la "fase iniziale di avvio delle attività di una nuova impresa, di un'impresa appena costituita o di un'impresa che si è appena quotata in borsa. Il termine di derivazione anglosassone significa «partire, mettersi in moto»".

Con il termine "Start up" si intende un'impresa emergente ed è un'organizzazione temporanea che rappresenta la fase iniziale del ciclo di un'azienda mirata all'innovazione.

Tale terminologia nacque negli anni '70 negli Stati Uniti ma si affermò nei decenni successivi; ciò che stava ad indicare era una società con un potenziale di crescita superiore alle imprese concorrenti dovuto dall'alto tasso di tecnologia.

La start up è un'impresa che mira a generare valore attraverso un modello di business ed è governata da un team specializzato in grado di programmare le spese legate ad una ricerca e sviluppo costante con la sostenibilità aziendale. Le start up possono dar vita a nuovi beni e servizi in modo tale da poter soddisfare esigenze diverse della collettività, provocando anche dei mutamenti.

Il costo iniziale per poter costituire una start up è molto esiguo ma specialmente nel suo avvio deve sostenere costi alti per quanto riguarda la ricerca, lo sviluppo, il marketing e la prototipazione a fronte di eventuali ricavi insufficienti.

A tal proposito le start up sono costantemente alla ricerca di finanziamenti e investitori che sono essenziali fino a quando l'impresa non sarà in grado di autofinanziarsi.

Tale tipologia di impresa è soggetta ad un alto rischio di fallimento a causa di molteplici motivazioni, ma risulta fondamentale per il mercato, in quanto è in grado di portare innovazione anche nelle aziende tradizionali attraverso l'Open Innovation.

Dal 2012 nel nostro ordinamento è stata introdotta questa nuova tipologia di impresa, con la legge n.221/2012 di conversione del DL 179/2012 chiamato anche decreto-legge crescita 2.0, la start up innovativa, i cui requisiti sono stati modificati dal DL 3/2015.

La start up innovativa non è da confondere con le PMI innovative benché le due tipologie di imprese, se pur simili fra loro, presentano delle differenze.

La data di costituzione per le PMI non ha delimitazioni temporali, l'oggetto sociale non ha restrizioni a riguardo, la loro struttura è di piccola-media dimensione e deve rispettare solo due requisiti riguardanti l'innovatività.

1.1 Cosa sono le start up innovative

La start up innovativa è un'impresa giovane costituita come società di capitali o anche in forma cooperativa, non è quotata su mercati regolamentati o su sistemi multilaterali di negoziazione ed ha alto contenuto tecnologico con prospettive di crescita elevate.

Tale tipologia di impresa ha per oggetto sociale lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi con un alto livello tecnologico.

Dal 2012 in poi con il D.L. 179/2012, sono state introdotte misure per supportare tale tipologia di impresa che, oltre ad incentivare un sistema economico mirato all'innovazione, dinamico e competitivo, promuovono una crescita sostenibile e spingono a creare innovazione.

Gli obiettivi principali che hanno portato alla nascita delle start up innovative sono: contribuire allo sviluppo di una nuova cultura imprenditoriale, promuovere maggiore mobilità sociale, attrarre talenti in Italia e capitali dall'estero e creare un contesto favorevole all'innovazione.

Tale tipologia di impresa deve possedere specifici requisiti e deve essere iscritta in una sezione speciale del registro delle imprese, consentendogli particolari agevolazioni sia nella fase di avvio e sia nella fase di sviluppo della stessa.

1.2 Requisiti necessari per costituire una start up innovativa

Le start up innovative godono di vantaggi burocratici e fiscali notevoli rispetto ad altre tipologie di imprese; per questo per poter diventare una start up innovativa si richiedono determinati requisiti per poter usufruire di tali agevolazioni.

La start up innovativa può essere costituita in una delle seguenti forme giuridiche:

- S.r.l., società a responsabilità limitata;
- S.r.l.s., società a responsabilità limitata semplificata;
- S.c., società cooperativa;
- S.p.a., società per azioni;
- S.a.p.a., società in accomandita per azioni;
- S.e, società europea;
- S.c.e; società cooperativa europea;
- Società consortile;

Secondo la normativa DL 179/2012, art.25, comma 2 una start up innovativa è un'impresa di capitali o anche in forma cooperativa che abbia determinati requisiti:

- è costituita da non più di 60 mesi
- ha residenza in Italia, o in un altro paese dello spazio economico Europeo ma con sede produttiva o filiale in Italia
- presenta un valore totale della produzione annua non superiore a 5 milioni di euro

- non è quotato in un mercato regolamentato o in una piattaforma multilaterale di negoziazione
- non distribuisce e non ha distribuito utili
- ha per oggetto sociale prevalente o esclusivo lo sviluppo, produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi ad alto valore tecnologico
- non è costituita da fusione, scissione o a seguito di cessione di azienda o ramo di azienda

Infine, la start up deve avere una delle seguenti caratteristiche:

- spese in ricerca e sviluppo maggiori o uguali al 15% del maggior valore tra costo e valore totale della produzione
- almeno i 2/3 dei dipendenti devono essere in possesso di una laurea magistrale oppure 1/3 di dottorati, dottorandi o laureati con almeno tre anni di attività di ricerca certificata
- è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un software registrato o un brevetto

1.3 Costituzione di una start up innovativa

Le fasi principali che segnano il passaggio dall'idea di business all'attività di impresa, e quindi alla costituzione della start up, sono diverse e ciò avviene in un arco temporale che va da 6 a 12 mesi.

Meglio saranno organizzati l'idea di business, il progetto e la sua squadra, più veloce sarà il decollo dell'idea stessa.

Prima di poter procedere quindi alla costituzione della start up bisogna avere una buona idea di business, successivamente impostare un business plan e il progetto verrà trasmesso ad un incubatore che deciderà la suddivisione del capitale della società. Inoltre, si dovrà provvedere alla denominazione della società che richiama l'oggetto di business, verranno fissati gli obiettivi, si deciderà un organo di controllo, verrà determinato il capitale sociale e una volta che il progetto starà decollando si provvederà alla costituzione della società.

Una volta che si sono verificati tutti i requisiti necessari per poter costituire una start up innovativa si provvederà appunto alla fase di costituzione che può avvenire solo tramite atto notarile.

Dal 2016 al 2021 era possibile costituire la start up innovativa come forma giuridica di S.r.l. tramite procedura informatizzata con firma digitale e accedendo al portale “atti start up del registro delle imprese”; in tal modo si dava l'opportunità di poterla istituire senza l'intervento del notaio.

Successivamente alla sentenza del Consiglio di Stato del 29/03/2021, si è giunti ad una serie di contestazioni sollevate dal consiglio nazionale del notariato che ha dichiarato illegittima la sentenza del 2016 e così facendo la disciplina della costituzione di una start up è ricondotta nell'ambito della

costituzione delle società di capitali che deve avvenire per mezzo di atto notarile.

La qualifica di start up innovativa avviene con l'iscrizione presso il Registro delle Imprese nella sezione speciale e in formato telematico con firma digitale.

Per richiedere l'iscrizione si trasmette una comunicazione unica alla Camera di Commercio competente ed è necessario: verificare i requisiti qualificanti con autocertificazione da parte del rappresentante legale e fornire informazione generali riguardanti la start up.

Per mantenere l'iscrizione presso la sezione speciale del Registro delle Imprese risulta necessario confermare in via telematica il possesso dei requisiti e aggiornare annualmente le informazioni aziendali entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio.

Dal 2019 l'aggiornamento delle informazioni aziendali avviene tramite piattaforma informatica e la perdita dei requisiti necessari per poter essere classificata start up innovativa comporta la cancellazione nella sezione speciale, ma comunque mantiene l'iscrizione presso la sezione ordinaria.

Il medesimo effetto può venire causato anche se viene meno la presentazione della dichiarazione annuale relativa al mantenimento dei requisiti qualificanti.

Successivamente al Decreto Rilancio D.L.34/2020 si è prorogata la durata di usufruire della qualifica di start up innovativa a 5 anni purché siano mantenute tutte le caratteristiche necessarie.

1.4 Agevolazioni

Le principali agevolazioni previste dal legislatore per le start up innovative sono in ambito fiscale e societario, in ambito del diritto del lavoro e per quanto riguarda l'accesso al credito.

Le agevolazioni di maggior rilevanza riguardano:

- l'esonero dell'imposta di bollo e diritti camerali e il pagamento del diritto annuale dovuto in favore delle Camere di Commercio: tale esenzione opera a partire da cinque anni dall'iscrizione nel registro delle imprese;
- gestione societaria flessibile: per le società a responsabilità limitata si possono prevedere quote che non diano diritto al voto o che ne diano solo in parte limitata rispetto alla quota societaria che si detiene. Inoltre, per le S.r.l. è consentito effettuare operazioni sulle proprie quote, emettere strumenti finanziari partecipativi e offrire al pubblico quote di capitale.
- in caso di perdite ripetute le start up sono agevolate nel caso in cui vogliano ridursi il capitale sociale;
- remunerazione con strumenti di partecipazione al capitale per remunerare i propri collaboratori con stock option o i fornitori attraverso il work of equity con esenzione da tassazione dei redditi da lavoro derivanti dall'assegnazione di quote;
- disciplina del lavoro tagliata su misura riguardante i lavoratori con assunzione a tempo determinato;
- facoltà di remunerazione flessibile del lavoratore legata al suo rendimento o all'efficienza complessiva dell'azienda. Comunque, le

start up innovative costituite da meno di 60 mesi, hanno diritto ad un minimo tabellare previsto;

- incentivi all'investimento nel capitale delle start up innovative da parte di imprese o privati ai quali aspettano sgravi fiscali. Per le persone fisiche è prevista una detrazione dell'imposta lorda Irpef pari il 30% dell'ammontare investito fino ad un massimo di un miliardo di euro, mentre per le persone giuridiche è prevista la deduzione dell'Ires pari al 30% dell'ammontare investito fino ad un massimo di 1,8 miliardi di euro;
- incentivi fiscali in "de minimis": prevedono una detrazione dell'Irpef del 50% destinata alle persone fisiche. Ai fini della fruizione, la start up è tenuta a presentare istanza sulla piattaforma informatica apposita, l'investimento non deve superare 100mila euro per ciascun periodo di imposta e l'imprenditore non può ottenere più di 200mila euro nell'arco di tre esercizi finanziari;
- possibilità di finanziarsi attraverso campagne di equity crowdfunding, facilitata anche attraverso la creazione di un apposito registro di portali online autorizzati. Tale tipologia di strumento ricade sotto la responsabilità della Consob, l'autorità di vigilanza dei mercati finanziari;
- accesso gratuito e semplificato al fondo di garanzia per le PMI, consentendo di beneficiare di un intervento semplificato, gratuito e diretto del fondo di garanzia, un fondo a capitale pubblico che facilita l'accesso al credito con la concessione di garanzie su prestiti bancari. La garanzia copre fino all'80% del credito erogato dalla banca alle start up fino ad un massimo di 5 milioni di euro;

- smart & start Italia: è l'incentivo che permette l'erogazione di un finanziamento a tasso zero per progetti di sviluppo imprenditoriale con un importo compreso da 100mila e 1,5 milioni di euro. Il finanziamento va restituito in 10 anni a partire da 12 mesi dall'ultima quota di finanziamento ricevuto ed è usufruibile solo per start up costituite da non più di 60 mesi;
- esonero dall'obbligo di apposizione del visto di conformità per compensazione. L'importo massimo previsto per la compensazione dei crediti iva è di 50mila euro e può comportare benefici rilevanti in termini di liquidità per le start up;
- sostegno nel processo di internazionalizzazione in ambito normativo, societario, fiscale, immobiliare, contrattualistico e creditizio da parte dell'agenzia ICE;
- trasformazione in PMI innovativa senza soluzione di continuità: passando a PMI innovativa mantiene l'iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese e quindi non perde il diritto dei benefici. L'impresa ha facoltà di scelta se trasformarsi in PMI o meno;
- Fail-fast: in caso l'imprenditore sia prossimo al fallimento può ripartire con un nuovo progetto imprenditoriale affrontando più agevolmente il processo liquidatorio. Nello specifico esse sono assoggettate alla procedura di composizione della crisi da sovraindebitamento e di liquidazione del patrimonio, con l'esonero dalle procedure di fallimento, concordato preventivo e liquidazione coatta amministrativa;
- proroga del termine per la copertura delle perdite, la quale deve essere diminuita di almeno un terzo e ciò viene posticipato al secondo esercizio successivo;

- deroga alla disciplina sulle società di comodo e in perdita sistematica: pertanto nel caso conseguano ricavi “non congrui” oppure sono in perdita fiscale, non scattano nei loro confronti le penalizzazioni fiscali previste per le società di comodo;
- misura del “Voucher 3i”: ha l’obiettivo di supportare la valorizzazione del processo di innovazione, fornendo agevolazioni per l’acquisto di servizi di consulenza e brevettazione;
- fondo nazionale innovazione: viene gestito dalla cassa depositi e prestiti e ha l’obiettivo di riunire e moltiplicare risorse pubbliche e private dedicate all’innovazione. Viene usato come strumento operativo il Venture Capital;
- sperimentazione Italia: consente alle start up, alle imprese, alle università e ai centri di ricerca di poter sperimentare un progetto innovativo per un periodo di tempo limitato con una deroga temporanea alle norme vigenti. Nel caso in cui l’esperimento darà esito positivo verrà richiesta una modifica normativa per rimuovere l’impedimento.

La condizione fondamentale per poter usufruire di questi vantaggi è che le imprese siano iscritte nelle apposite sezioni speciale del Registro delle Imprese.

1.5 Cause fallimento

Le cause che possono portare una start up innovativa a poter fallire sono molteplici. Spesso il fallimento è legato ad una concomitanza di fattori che porta tale tipologia di azienda a dover chiudere. Basandoci su uno studio di CB Insights vengono analizzate le principali cause di fallimento identificando i principali motivi.

Tra le varie cause incriminanti abbiamo la difficoltà di trovare nuovi finanziamenti. L'esaurimento dei fondi, insieme all'incapacità di ottenere finanziamenti, sono i motivi principali che portano al fallimento.



Mettere in piedi una start up che non risponde a nessuna esigenza di mercato è la seconda grande ragione del suo stesso fallimento.

Seppur l'impresa possa essere innovativa e quindi con possibile minor concorrenza rispetto ad un eventuale mercato, una volta che l'idea si fa strada o si afferma, corre pur sempre il rischio che altri capitalizzano tale opportunità.

Rimanere ancorati a un singolo canale o non riuscire a trovare il modo di capitalizzare su scala, può lasciare l'imprenditore con una buona idea innovativa ma senza modo di poter venderla adeguatamente.

A volte una start up può evolversi da un'idea semplice ed entrare in un mondo di complessità legali che possono alla fine farla chiudere, oppure la presenza

di un team non adeguato al settore in cui opera o le diverse competenze di un gruppo eterogeneo possono rappresentare elemento di criticità per il successo dell'azienda.

Il prezzo è sicuramente un altro indicatore che incide sulla buona riuscita del progetto e si evidenziano difficoltà di fissarlo per un prodotto abbastanza alto da coprire i costi, ma abbastanza basso da attirare i clienti.

Nel caso di un timing di rilascio di un prodotto troppo presto, gli utenti potrebbero considerarlo non abbastanza buono e, se la loro prima impressione è negativa, potrebbe essere difficile riconquistarli. Se invece si rilascia il prodotto troppo tardi, si potrebbe aver perso la finestra di opportunità sul mercato.

A volte tutto si riduce al prodotto, e un prodotto difettoso o con rapporto qualità prezzo non soddisfacente per la clientela porta ad affondare l'azienda stessa.

La divergenza di vedute o disaccordi con un co-fondatore è stato un problema fatale per molte start up. Ma l'acrimonia non si limita al team dei fondatori e quando le cose vanno male con un consiglio di amministrazione o un investitore, la situazione potrà peggiorare molto rapidamente.

L'equilibrio tra lavoro e vita privata è importante anche per i fondatori di start up. Il burnout a volte infatti può portare al fallimento. La capacità di ridurre le perdite, se necessario, e di riorientare gli sforzi è stata ritenuta una variabile importante per avere successo ed evitare il burnout.

Così come la presenza di un team solido, eterogeneo, motivato, in modo da poter condividere le responsabilità e pivot validi sono importanti per una buona riuscita della start up.

Cap. 2 Business Plan

Il business plan si è affermato con l'emergere dell'attenzione di ricercatori e studiosi verso la ricerca di un approccio metodologico volto ad indagare come si avvia una iniziativa imprenditoriale.

Tale attenzione su questo argomento ha consentito di allargare la visione del progetto impresa da un insieme di elementi funzionali ad un insieme combinato di attività trasversali e interdipendenti.

Il business plan porta l'attenzione di imprenditori e manager in un insieme di azioni e obiettivi volti a definire una strategia imprenditoriale ben delineata. Tra i destinatari del business plan vi è anche lo startupper che dovrebbe essere il primo soggetto interessato a valutare in modo strutturato la bontà della sua idea. Spesso gli aspiranti imprenditori trascurano l'esigenza di una adeguata razionalizzazione e in tal veste, il business plan funge da strumento di autoanalisi per dare una razionalità strategica ed economica alla propria idea e trasformarla in un progetto di impresa.

Il piano economico-finanziario che si viene a creare è lo strumento alla base di un processo di pianificazione sistematico ed efficace, sintesi di un processo di analisi e di decisioni.

Il business plan deve rispettare alcuni requisiti minimi richiesti in termini di contenuti e in ogni caso, è concepito come lo studio alla base della decisione di avvio di un'impresa, strumento estremamente efficace, sia nella fase di nascita dell'impresa e sia in quella della gestione corrente.

L'analisi di pianificazione si svolge in due macro-fasi che corrispondono a due sezioni del business plan.

- 1) *Parte descrittiva*: riguarda il business, lo studio del settore e del mercato; definisce la strategia aziendale e del piano operativo.

2) *Parte economico-finanziaria*: è inerente alla stesura dei calcoli e alla redazione di tutti gli schemi economico-finanziari volti a fornire le stime di redditività e sostenibilità finanziaria del nuovo investimento.

2.1 Parte descrittiva

La parte descrittiva affronta l'analisi del business finalizzata a descrivere l'investimento e il suo contesto con: l'introduzione al progetto e alla sua offerta, l'analisi dei competitor e del bacino di clientela, la definizione del piano strategico e del posizionamento dell'iniziativa, la stesura del piano e l'individuazione delle risorse di finanziamento.

La composizione di tale sezione è suddivisa in aree di interesse su cui si deve basare l'attenzione dell'imprenditore.

(a) 2.1.1. Descrizione del business e del contesto

Questa indagine rappresenta l'inizio dell'attività di pianificazione da parte dell'imprenditore e affronta diverse tematiche.

Nel presentare l'iniziativa si inizia circoscrivendo chi sia il promotore e in cosa consiste il progetto imprenditoriale: bisogna descrivere gli stadi di sviluppo dell'iniziativa in corso, le fasi completate e quelle ancora da avviare.

Una volta introdotto il progetto si deve introdurre i prodotti/servizi che entreranno nel mercato; sarà compito di chi redige il piano presentare ciò che offre l'azienda e analizzare il settore di appartenenza dell'impresa.

Il settore è costituito dal gruppo di imprese che svolgono la medesima attività economica in un certo ambito geografico; l'analisi settoriale è utile per capire le caratteristiche dell'offerta, studiare i concorrenti, individuare i canali di approvvigionamento e distributivi, ma in generale da' la possibilità di comprendere il ruolo e il posizionamento dell'impresa nel settore.

(b) 2.1.2. Strategie e posizionamento

Il contesto in cui opera l'azienda è sempre in evoluzione e i concorrenti potrebbero modificare la loro offerta in risposta alle strategie messe in atto dall'impresa. Per questo motivo, l'analisi di pianificazione deve essere

dinamica e costantemente aggiornata attraverso il monitoraggio dell'ambiente e con l'adeguamento del profilo strategico.

Un'impresa opera nel mercato grazie ad un insieme di strategie esplicite e implicite, è guidata da un disegno strategico sottostante e definisce gli obiettivi di lungo periodo e la complessiva posizione che intende raggiungere.

Definita la strategia da parte dell'imprenditore, è indispensabile soffermarsi sul valutare il rischio imprenditoriale mediante un'analisi del rischio dell'investimento.

L'impresa ha diverse tipologie di rischio da tenere in considerazione che emergono dal contesto, dal business e in ambito economico-finanziario.

Un'attenta attività di pianificazione consente di minimizzare tale rischio in quanto prima di avviare un'attività imprenditoriale si fornisce un'analisi del contesto, delle caratteristiche del progetto e si effettuano simulazioni sulle potenzialità di successo.

(c) 2.1.3. Piano operativo

Si dispone di un piano preciso e programmatico di sviluppo nell'arco di 2/3 anni ed ora occorre realizzare ciò che è stato deciso, ossia entrare nei dettagli e stendere un piano operativo preciso e circostanziato.

Vengono così analizzati la localizzazione commerciale produttiva, la produzione, la logistica e il piano di marketing.

In merito alla localizzazione di vendita possiamo dire che è critica dal punto di vista della domanda; invece, per quanto concerne la produzione, è opportuno localizzarla in base alle esigenze di approvvigionamento e alla disponibilità di manodopera.

Con la logistica valutiamo se il sistema logico e il sistema di integrazione tra le fasi abbiano effetti sulla diminuzione dei lotti minimi di ordinazione, l'accorciamento nei tempi di monitoraggio della giacenza, la riduzione dei

tempi di consegna, o altre efficienze gestionali valutano se si manifestano direttamente o indirettamente i loro benefici sul capitale investito.

Una sezione estremamente importante del business plan è il piano di marketing dove l'imprenditore deve mostrare se sia capace di implementare un piano di vendite.

Per poter sviluppare un valido piano di marketing occorre acquisire una serie di informazioni nel mercato e deve essere continuamente aggiornato alla realtà esterna seguendo l'evoluzione dell'azienda e del mercato.

Rientrano nel piano di marketing le azioni inerenti al:

- Marketing-mix, ossia riguardo al prezzo, al prodotto, alla comunicazione ed infine alla distribuzione;
- Piano delle vendite, dove viene identificato il target e gli obiettivi del fatturato;
- Budget di marketing, in cui vengono definiti l'ammontare e la distribuzione delle risorse da destinare ad attività promozionali e pubblicitarie.

(d) 2.1.4. Struttura e management

In sede di pianificazione, l'organizzazione della struttura aziendale e del personale riveste una particolare importanza in quanto, una giusta valorizzazione delle risorse umane, favorisce una buona performance aziendale.

Politica e risorse umane sono parte integrante della complessiva strategia d'impresa e, nel caso delle start up, è a questo livello che viene definita l'impostazione organizzativa.

Le tematiche di interesse in questa sezione sono l'organizzazione, che comprende la definizione dell'organico con la selezione del management, l'individuazione dei ruoli e delle funzioni aziendali.

Nelle start up in questa fase si procede in maniera del tutto destrutturata; il piccolo team fondatore lavora su tutte le tematiche del progetto con ruoli e funzioni che variano molto.

In questa sezione viene esplicitata la struttura, viene esposta la forma giuridica, vengono comunicati i soci ed eventuali collegamenti con altre realtà societarie, vengono poi presentati gli accordi fra soci ed infine le regole che consentono l'amministrazione e lo sviluppo dell'attività.

Per le aziende già avviate si tratta solo di comunicare lo stato della propria forma legale, mentre per le start up si tratta di definire tutti questi punti.

Infine, vengono comunicate le licenze, requisito essenziale per molte aziende perché senza le autorizzazioni necessarie non possono operare, ma le stesse sono anche una forma di tutela a livello legale.

(e) 2.1.5. Risorse di finanziamento

Ogni attività economica per sussistere deve essere finanziata, perciò si verrà a creare un fabbisogno economico che consentirà all'azienda di procedere con i suoi investimenti e garantire il proseguo dell'attività.

Per fabbisogno intendiamo il totale del capitale investito, dato dal capitale apportato dai soci più il capitale di terzi.

Una scelta equilibrata fra queste due fonti è indubbiamente complessa in quanto dipende dalla natura del business, il contesto economico, l'assetto societario, condizioni commerciali vigenti ecc.

Il problema della scelta di un giusto mix di finanziamento lo abbiamo sia per aziende nuove le quali hanno molta necessità ai fini della realizzazione dell'investimento, sia per le attività in essere.

L'ottimizzazione di una struttura finanziaria non lo abbiamo solo con un mix tra queste due fonti, ma anche dalle quantità di fondi sottostimati che possono compromettere il progetto, o se sovrastimati abbassano la redditività.

2.2 Parte economico-finanziaria

In questo settore tutti i dati economici vengono raccolti e organizzati, al fine di costruire schemi di previsione finanziaria e di profittabilità attesa.

Gli schemi economici e finanziari mirano ad una prospettiva di medio-lungo termine con l'ausilio di calcoli, tabelle e bilanci previsionali. La sua qualità è determinata dall'accuratezza e dalla fondatezza delle stime poste alla base del progetto imprenditoriale.

I dati contenuti nelle tavole devono presentare collegamenti logici ed essere connessi e coerenti con i valori storici contenuti nei bilanci relativi ai passati periodi.

L'illustrazione degli schemi prosegue con la reinterpretazione della performance in ottica strategica tramite la scomposizione dei risultati economici e finanziari da un livello azienda/prodotto/area di offerta a unità strategica di affari.

I business plan completi prevedono la determinazione dei cash-flow e dei conti economici previsionali, un'operazione non necessaria in sede di pianificazione ma estremamente utile in sede di gestione e valutazione della performance dell'impresa.

2.3 Dopo il business plan

(f) 2.3.1. Dal piano all'azione

Una volta redatto il business plan, lo si presenta ai finanziatori e vengono ottenuti i fondi per mettere in azione il progetto, ora si procederà a strutturare l'avvio dell'attività.

Qualora si effettui un buon piano di pianificazione, si sarà più agevolati a passare ad una fase operativa e si procederà ad effettuare una serie di azioni in modo sequenziale o anche simultaneamente.

Comunicato il piano ed effettuata una estensiva espansione del progetto per consentire anche un allineamento degli obiettivi da parte dei membri dell'organizzazione, la seconda fase sarà quella di strutturare coerentemente l'organizzazione aziendale.

Organizzando la fisionomia dell'impresa si assegneranno vari ruoli e obiettivi ai singoli membri o al team e l'imprenditore, accertatosi dei fondi disponibili, procederà ad effettuare gli investimenti opportuni per garantire l'inizio dell'attività.

Costituitosi tutti gli elementi necessari per consentire la produzione aziendale, si entrerà nel mercato vendendo i primi prodotti ed emettendo le prime fatture di vendita; a questo punto l'impresa deve assicurarsi degli strumenti di rilevazione delle performance e degli indicatori in grado di esprimere una compiuta sintesi dell'andamento imprenditoriale. In tal senso la verifica passa anche attraverso l'analisi dell'infrastruttura tecnologica e delle procedure di controllo.

(g) 2.3.2. Controllo gestionale

Avviata la fase operativa l'imprenditore si assicura un sistema di controllo delle performance, anche se l'ordinaria gestione fornisce già dei risultati in grado di analizzare l'andamento aziendale, come le linee di credito e il tasso

di sfruttamento, l'esposizione nei confronti dei clienti e il risultato economico dalla contabilità.

Tuttavia questi risultati non forniscono delle informazioni generali sull'andamento del business senza esplicitare le cause sottostanti alla performance. Risulta quindi necessario passare ad un'analisi più specifica in grado di analizzare i risultati ma anche di fornire preziose indicazioni sul diverso contributo apportato dalle varie attività di gestione.

Un monitoraggio continuo consente il continuo adeguamento del piano dell'impresa, a tal punto che esso assuma le vesti di strumento di guida del processo dinamico dell'evoluzione della gestione.

(h) 2.3.3. Valutazione degli investimenti

I metodi per la valutazione di un progetto, con lo scopo di fornire strumenti per misurare la redditività economica e finanziaria di un investimento, sono utili per sintetizzare i risultati delle proiezioni di calcolo nei processi di valutazione di un progetto di investimento e in quelli di pianificazione strategica.

Saper valutare gli investimenti da parte dell'imprenditore o del manager è fondamentale per la buona riuscita dell'attività imprenditoriale, integrando così l'attività di business planning con ulteriori elementi di analisi.

In questa fase sarà necessario esplicitare il valore finanziario del tempo, considerare la natura e le fonti di rischio dell'iniziativa, illustrare alcuni metodi di valutazione della redditività del capitale investito e introdurre una valutazione aziendale.

2.4 Conclusioni

Una volta concluso il progetto relativo alla costituzione del business plan si avrà un quadro più chiaro riguardo la gestione aziendale e si procederà più facilmente alla giusta scelta della strategia di business da attuare. Inoltre, si comunicherà ai terzi potenziali finanziatori o agli investitori le idee imprenditoriali e le modalità di attuazione, per convincerli della convenienza economica del progetto.

Cap. 3 Metodi di finanziamento di una start up innovativa

Ogni impresa per potersi sviluppare ha bisogno di investimenti e può ricorrere indistintamente o al capitale di rischio o al capitale di debito.

Il capitale di rischio viene reso disponibile dagli operatori come le finanziarie, i fondi chiusi di investimento, le società di investimento e le merchant bank.

Il capitale di debito viene concesso dagli istituti di credito che erogano un loro servizio attraverso un fido o un affidamento di conto corrente, al soggetto che ne effettua la richiesta.

Per il capitale di debito si richiede di norma delle garanzie da parte di chi riceve il finanziamento che deve rimborsare tale somma di denaro presa a prestito con aggiunta di oneri finanziari.

Per le start up innovative i finanziamenti sono di fondamentale importanza per l'avvio della loro attività, ma operando in un settore ad alto rischio non è facile concedere finanziamenti a causa della mancanza di opportune garanzie.

La start up è un'impresa ad alto tasso di fallimento e deve pertanto trovare forme di finanza alternative; a tal proposito con l'introduzione del Decreto Crescita 2.0, si concede l'accesso semplificato a fondi di garanzia su prestiti bancari fino all'80%.

Con successivo Decreto del Ministro dello Sviluppo



Economico 24 febbraio 2022, sono state apportate modifiche al citato Decreto 24 settembre 2014 finalizzate all'introduzione, della possibilità di richiedere, successivamente all'erogazione a saldo delle agevolazioni, la conversione di una quota del finanziamento agevolato concesso in contributo a fondo perduto, a fronte di investimenti nel relativo capitale di rischio attuati da particolari investitori terzi ovvero dai soci persone fisiche.

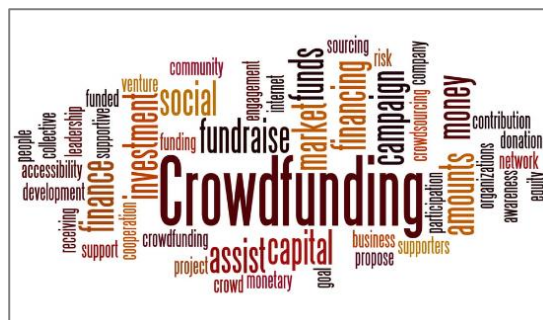
Inoltre, è stata riservata una quota pari a 200 milioni di euro a valere sulle risorse già assegnate al Fondo Centrale di Garanzia per le PMI, specificatamente dedicata all'erogazione di garanzie in favore di start up innovative e PMI innovative.

3.1 Crowdfunding

Le quote di partecipazione in start up innovative costituite in forma di società a responsabilità limitata possono costituire oggetto di offerta al pubblico di prodotti finanziari anche attraverso portali per la raccolta di capitali nei limiti previsti dalla Legge Speciale.

Per le start up è una valida alternativa nella ricerca di capitali, più intuitivo e con qualche velocità in più. A volte la raccolta serve anche a costituire il capitale necessario per la quotazione in Borsa e la soglia massima di raccolta annuale è stata innalzata nel 2019, da 2,5 a 8 milioni di euro, consentendo l'accesso a questo tipo di strumento ad una maggiore varietà di progetti.

Per crowdfunding si intende il processo con cui più persone conferiscono somme di denaro, anche di modesta entità, per poter finanziare un progetto imprenditoriale e ricevendo talvolta una ricompensa.



Per equity-based crowdfunding si intende invece un processo di investimento on-line con il quale si acquista un vero e proprio titolo di partecipazione in una società e il compenso è determinato con l'acquisizione di diritti patrimoniali e amministrativi.

Tramite il Decreto Crescita 2.0 sono state disciplinate rispettivamente la gestione dei portali e le offerte per la raccolta di capitali da parte delle start up innovative e si è delegato alla Consob di fornire le relative disposizioni di attuazione nel regolamento del 26 giugno 2013.

Il regolamento fornisce una serie di indicazioni ai gestori autorizzati affinché gli investitori possano comprendere la natura dell'investimento.

Per assumere le informazioni necessarie per decidere se investire in strumenti finanziari emessi da start up innovative, gli investitori consultano i portali on-line che si occupano di equity crowdfunding. Le piattaforme consentono la raccolta di capitale di rischio da parte delle start up e sono vigilate dalla Consob. Al fine del perfezionamento delle offerte il gestore del portale deve riservare una quota pari al 5% a investitori professionali, banche o incubatori che fanno crescere queste realtà anche investendo in equity crowdfunding.

Effettuando un investimento il gestore del portale trasmette l'ordine ad un'impresa di investimento o ad una banca che effettuerà la sottoscrizione; l'investitore ha diritto di recedere dall'investimento entro 7 giorni dall'adesione o entro 7 giorni dalla data in cui gli investitori vengono a conoscenza di nuove informazioni rispetto a quelle esposte sul portale.

Il finanziamento può anche essere di altre tipologie oltre a quanto descritto:

- Reward-based, è considerata la più diffusa e prevede una ricompensa per chi ci investe; inoltre, a seconda se l'obiettivo è stato raggiunto o meno si possono effettuare due scelte: Keep-it-all (tieni tutto) oppure All-or-nothing (tutto o niente).
- Lending-based, è un modello di crowdfunding attraverso il quale persone fisiche e giuridiche possono decidere di prestarsi fondi reciprocamente, ad un tasso di interesse, più o meno alto, con il fine di realizzare un progetto imprenditoriale.
- Donation-based, è una tipologia di finanziamento effettuata maggiormente da enti pubblici e chi investe non è interessato al ritorno economico dell'operazione ma è interessato solo alla buona riuscita del progetto.

3.2 Bootstrapping

Il termine bootstrapping, applicato ad una start up innovativa, è l'azione di autofinanziamento di un'azienda nella sua fase di avvio.

Con una start up appena avviata, ciò che si ha è solo un'idea ed è difficile ricevere finanziamenti, per questo il bootstrapping è un valido aiuto per l'imprenditore per avviare più velocemente la propria azienda.

Ricorrendo all'autofinanziamento, l'imprenditore può trasformare una scelta oggettivamente difficile in opportunità di crescita. Sono diversi, infatti, i vantaggi che un'impresa può avere da questo strumento:

- la start up può affrontare le fasi iniziali del suo ciclo di vita più velocemente;
- riduzione dei costi, dato che i fondi sono limitati bisogna distinguere le spese fondamentali da quelle superflue;
- gli sforzi saranno maggiormente concentrati sullo sviluppo del prodotto o servizio, piuttosto che nella ricerca di investitori;
- l'azienda può adottare una filosofia più accurata sulle esigenze dei clienti;
- maggiore senso di responsabilità perché vengono usati i propri fondi;
- la possibilità di mantenere il controllo dell'azienda e il potere decisionale di scegliere oculatamente gli investitori, evitando di far entrare speculatori.

Optata la via dell'investimento dei propri risparmi su un'impresa innovativa, l'imprenditore dovrà essere capace di trasformare la limitata quantità di denaro in opportunità, evitando investimenti inutili.

A differenza dell'utilizzo del capitale di rischio, il bootstrapping è vantaggioso perché l'imprenditore è in grado di mantenere il controllo di

tutte le decisioni, ma ciò che comporta è un inutile rischio finanziario e inoltre può non fornire quella liquidità sufficiente all'azienda per il proseguo dell'attività.

3.3 Venture capital

La start up deve ricorrere spesso a forme di finanziamento alternativo e una delle fonti di equity tipiche è proprio il venture capital.

Il ruolo che ha i fondi di venture capital si legano allo stato di buona salute di un ecosistema dell'innovazione ed è proprio a loro che si deve la possibilità di mandare avanti imprese ad alto rischio di fallimento.

I venture capital sono specializzati nel finanziamento di imprese con forti potenzialità di sviluppo e investono direttamente nel capitale di rischio delle imprese, diventando soci e vendendo poi in futuro la propria partecipazione realizzando un capital gain. Non investono solo in start up ma anche in imprese in fase di espansione.

Il venture capital è una forma di investimento molto rischiosa ma che può dare rendimenti economici al di sopra della media di mercato, legato appunto dal suo alto rischio.

Per loro natura hanno un'alta percentuale di fallimento, ma in caso di successo garantiscono un exit che ripaga abbondantemente l'investitore con guadagni superiori alla media e con la massimizzazione del valore dell'impresa finanziata.

Gli aspetti che convincono all'investimento sono: un team solido e competente, un mercato di riferimento ampio, un prodotto/servizio che abbia già un vantaggio competitivo e che abbia un'idea difendibile da brevetti, da segreti industriali o da proprietà intellettuali, ed infine l'impatto sociale e ambientale positivo.

I fondi di venture capital quando si costituiscono devono raccogliere capitali rivolgendosi a fondi istituzionali e quando raggiungono il loro obiettivo di raccolta, possono iniziare ad operare rispettando il profilo focus

dell'investimento, che può delimitare i confini sia rispetto a settori d'interesse, sia rispetto alla durata della società e sia alla quantità massima erogata al singolo.

Per poter ottenere economie di scala i venture capital preferiscono raccogliere grandi somme di denaro; il loro guadagno corrisponde alla parte che rimane dopo il rimborso delle quote e degli interessi ai sottoscrittori dei fondi. Di norma, oltre al rimborso della quota capitale, i sottoscrittori dei fondi ottengono circa l'80% di capital gain, mentre la parte restante spetta al venture capitalist.

I venture capitalist operano su due fronti: il primo è quello degli investitori, ai quali devono garantire una remunerazione e devono impegnarsi a trovare sempre nuovi finanziatori; il secondo è quello delle imprese nelle quali investono, che devono rispondere a requisiti di redditività necessari a garantire la remunerazione degli investitori.

Di solito il venture capital richiede la presenza nel direttivo della società, aiutandola a livello operativo e mettendo a disposizione competenze manageriali che la portino a migliorare, altrimenti si disinteressa e aspetta che il suo investimento cresca per poi fare la sua exit.

3.4 Corporate venture capital

Il corporate venture capital è una tipologia di investimento con la quale un'azienda già consolidata nel mercato investe in aziende di piccola dimensione e innovative come le start up o le PMI innovative.

Ciò consente di avvalersi di tecnologie avanzate senza distrarre l'attenzione sull'azienda principale e offrendo agli operatori più piccoli, economie di scala di tipo produttivo e distributivo.

Il corporate venturing è diventato con il tempo una piattaforma con la quale individuare proposte innovative al di fuori del perimetro aziendale.

In cambio dell'investimento nella start up, la grande corporation apre una possibilità su tecnologie e aziende che hanno la possibilità di diventare partner.

Altri obiettivi da parte delle aziende sono le nuove idee, l'approfondimento di tecnologie, i trend di business, l'accelerazione delle proprie piattaforme e l'apertura di vere e proprie opzioni strategiche su tecnologie e modelli di business da testare.

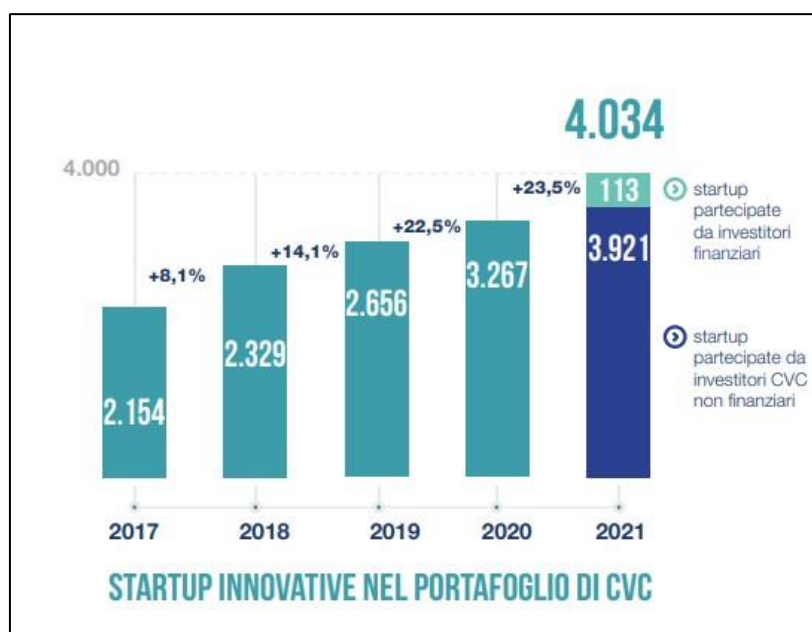
Le strategie che guidano gli investimenti in corporate venture capital sono in relazione al grado di coerenza con il core business dell'impresa, oggetto di analisi e obiettivo dell'investimento che può essere strategico o finanziario.

Di norma sia gli investimenti in venture capital che in corporate venture capital, non si effettuano in un unico lasso temporale ma in più periodi di tempo, consentendo il controllo e monitoraggio della crescita e della gestione dell'impresa target: tale fenomeno viene chiamato "staging".

Il corporate venturing comprende le attività di corporate venture capital, gli investimenti diretti in start up non mediati da un veicolo ad hoc e i programmi di corporate acceleration, ovvero i percorsi di accelerazione in

cui le grandi imprese supportano le start up erogando servizi di mentorship, coaching, spazi e consulenza per sviluppo commerciale.

Attraverso questi programmi le aziende riescono a presidiare i trend emergenti e le aziende innovative all'opera, attingendo all'acceleratore come fonte indipendente di Ricerca e Sviluppo e integrando nella propria organizzazione le innovazioni di successo più coerenti con il proprio business, diversificando ed abbattendo il rischio insito in ogni attività di Ricerca e Sviluppo.



3.5 Business angels

La nascita di nuove imprese porta nel mercato la necessità di trovare nuovi finanziamenti e spesso gli imprenditori sono obbligati a prendere capitale di debito non adatto alle loro esigenze.

I venture capitalist sono impegnati a operazioni molto più importanti a livello economico e questa esigenza nel mercato viene colmata dai business angels. I business angels sono investitori privati che forniscono capitali per finanziare medio-piccoli progetti, si caratterizzano per il fatto che investono capitale proprio, per la maggiore flessibilità riguardo gli importi da erogare e per le tempistiche di disinvestimento.

Questa tipologia di figura si è evoluta nel corso degli anni fino a diventare un investitore professionale e investendo non eccedono 1 milione di euro per singola impresa.



I business angels preferiscono rimanere in anonimato a differenza dei venture capitalist e quindi per gli imprenditori risulta difficile poter trovare il

giusto investitore, soprattutto prima della creazione dei Network.

A causa della scarsa visibilità e del loro anonimato, si rende difficile il processo di ricerca e investimento. Nel mercato dell'informal venture capital i costi di informazione e ricerca sono molto elevati e i tempi sono molto dilatati. Esiste un vero e proprio gap di comunicazione fra i business angels e gli imprenditori in ricerca di finanziatori.

Tale investitore non fornisce solo risorse finanziarie ma apporta anche competenze manageriali ed esperienze individuali fondamentali per lo sviluppo dell'impresa, come conoscenza e contatti indispensabili per la riuscita dell'investimento. Assiste l'impresa e spesso assume anche il ruolo di partner impegnato nella gestione operativa imprenditoriale.

Così come per i venture capital, i business angels mirano a realizzare un capital gain con la dimissione di partecipazioni dopo averle detenute per un certo periodo di tempo. A differenza dei venture capital, i business angels investono capitali propri e non raccolti presso terzi; questo influenza lo stile di investimento degli stessi perché sono responsabili nei confronti di sé stessi, non dovendo garantire rendimenti minimi a terzi.

Per tale motivazione sono più propensi a investire in progetti rischiosi e altamente incerti investendo principalmente in operazioni di seed e start-up. Per una corretta valutazione dei fondi investiti, i business angels devono professionalizzarsi e affrontare un percorso di maturazione. Per arginare il problema delle limitazioni di capitale disponibile si riuniscono in sindacati, detti Angel Syndicates.

Generalmente si definisce business angels anche il soggetto che dispone di liquidità e si attiva sul mercato alla ricerca dell'investimento affidandosi solo sulle proprie conoscenze.

Nel mercato esistono due tipologie di business angels:

- business angels finanziari, che investono capitale di rischio nella società senza essere coinvolti nella gestione operativa della stessa;
- business angels industriali, che oltre alle risorse finanziarie partecipano attivamente alla gestione operativa dell'impresa finanziata con il know-how e con i propri contatti.

Oltre alle logiche finanziarie, i business angels sommano anche motivazioni personali per giustificare determinati investimenti e spesso sono guidati da

fattori emotivi e psicologici. A causa delle loro limitate risorse tendono ad evitare investimenti in perdita piuttosto che ricercare progetti con elevati ritorni.

Al 2019, secondo i dati del Ministero dell'economia e delle finanze sui contribuenti che hanno usufruito delle agevolazioni fiscali per start up e PMI innovative, in Italia c'erano circa 5mila business angel attivi. L'ultima indagine Iban sul mercato dell'angel dice che si tratta di manager e imprenditori, con un patrimonio mobiliare inferiore ai 2 milioni di euro, che investono in modo non prevalente in operazioni di angel investment.

3.6 Gli incubatori certificati

L'incubatore certificato di start up innovative rappresenta una delle eccellenze nazionali nell'ambito dell'incubazione e accelerazione di nuove imprese innovative ad alto valore tecnologico. Un incubatore di start up è il luogo, fisico e virtuale, in cui una nuova impresa può trasformarsi da semplice idea in effettiva realtà produttiva. Un incubatore d'impresa è un'organizzazione che accelera e rende sistematico il processo di creazione di nuove imprese. Non sono quindi propriamente un metodo di finanziamento di una start up, ma sono il trampolino di lancio o di accesso agli investimenti.

Permettono alla start up di raccogliere i primi dati a sostegno dell'idea, che poi dovranno essere condivisi con gli investitori.

Le imprese in possesso dei requisiti possono accedere allo status di incubatore certificato tramite autocertificazione del legale rappresentante e godere delle relative agevolazioni registrandosi nella sezione speciale dedicata del Registro delle Imprese presso le Camere di Commercio sul territorio nazionale.

Ai sensi della normativa di riferimento, un incubatore certificato è una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, residente in Italia, che offre servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo di start up innovative e che è in possesso dei seguenti requisiti:

- dispone di strutture, anche immobiliari, adeguate ad accogliere start up innovative, quali spazi riservati per poter installare attrezzature di prova, test, verifica o ricerca;

- dispone di attrezzature adeguate all'attività delle start up innovative, quali sistemi di accesso in banda ultra-larga alla rete internet, sale riunioni, macchinari per test, prove o prototipi;
- è amministrato o diretto da persone di riconosciuta competenza in materia di impresa e innovazione e ha a disposizione una struttura tecnica e di consulenza manageriale permanente;
- ha regolari rapporti di collaborazione con università, centri di ricerca, istituzioni pubbliche e partner finanziari che svolgono attività e progetti collegati a start up innovative;
- ha adeguata e comprovata esperienza nell'attività di sostegno a start up innovative.

Il possesso dei requisiti sopra riportati è autocertificato dall'incubatore certificato mediante dichiarazione sottoscritta dal rappresentante legale, effettuata al momento dell'iscrizione alla Sezione Speciale del Registro delle Imprese e confermata almeno una volta all'anno, sulla base di indicatori e relativi valori minimi prestabiliti dalla normativa di riferimento. I benefici che apportano ad una impresa innovativa sono molteplici, partendo dall'aumento del tasso di sopravvivenza della stessa, alla rete di rapporti che possono costruire tra aziende affermate e start up innovative, fino a supportare lo sviluppo economico di un territorio. Ulteriori vantaggi nel ricorrere agli incubatori sono: essere inseriti in una rete di imprenditori altamente qualificati e investitori ai quali presentare il proprio progetto di start up, la possibilità di essere affiancato da professionisti del settore e la creazione di un'atmosfera di interazione spontanea con la condivisione di idee.

3.7 Acceleratori di start up

Gli acceleratori, contrariamente agli incubatori, investono direttamente nelle start up partecipando al capitale con una quota che si aggira normalmente tra il 5% e il 15%.

Gli acceleratori sono aziende nate su iniziativa privata o pubblica che si pongono l'obiettivo di consigliare al meglio la start up nel suo percorso di vita offrendo gli strumenti migliori per assisterla.

Partecipare ad un programma di accelerazione potrebbe essere la via per ottenere supporto finanziario e tecnico, in particolare in fase seed della start up.

La loro durata è limitata, di solito varia dai 3 ai 6 mesi, nei quali le start up ricevono finanziamenti, supporto e network con l'obiettivo di accelerare il processo di maturazione della stessa.

Ovviamente non tutti i programmi di accelerazione sono uguali: bisogna valutare le performance ed i risultati ottenuti da altre start up che hanno partecipato.

La differenza sostanziale tra incubatore e acceleratore è che l'acceleratore prevede già l'esistenza di un business model e un'idea consolidata di prodotto mentre l'incubatore offre i suoi servizi a realtà che non sono neanche costituite.

3.8 Friends, Family and fools

Se i risparmi della start up fossero insufficienti si può chiedere aiuto ai Friends, Family and fools. Ossia richiedendo aiuto a familiari e parenti, figure più semplici da convincere per investire nel proprio progetto imprenditoriale.

I vantaggi sono:

- riduzione dei tempi di ottenimento;
- garantire il mantenimento della proprietà della start up;
- garantire flessibilità;
- non concedere particolari garanzie.

In ogni caso è corretto comunicare il rischio dell'investimento, prima di tutto per evitare problemi futuri qualora non si fosse in grado di ripagare il debito. Assieme al bootstrapping, è una forma di finanziamento utile per superare quel periodo in cui la start up non riesce ancora a generare entrate tali da poter coprire i costi.

Conclusioni

L'elaborato ha lo scopo di presentare i caratteri principali delle start up innovative, descrivendo poi il business plan come elemento di autoanalisi e di fondamentale importanza per una buona riuscita di un progetto imprenditoriale ed infine vengono illustrate le principali metodologie di finanziamento per una start up innovativa.

Il 18 ottobre 2012 in Italia ci fu la prima Legge dedicata alle start up, il cosiddetto “start up act”, che dava il via al registro delle start up innovative. Ad oggi registrano più di 14 mila imprese, un risultato che conferma il trend di crescita registrato negli ultimi anni.

Tra i punti focali della strategia di innovazione italiana va annoverata la nascita nel 2020 del fondo nazionale innovazione di Cdp Venture Capital, veicolo controllato da cassa depositi e prestiti.

Il sistema dell'innovazione in Italia cresce, ma è ancora ben distante dagli altri paesi europei.

Come Paese ci stiamo muovendo nella direzione del cambiamento, nonostante ci sia ancora un gap da colmare se guardiamo i grossi numeri. È significativo che l'Italia, paese del G7, non sia tra i primi 10 che investono in start up.

A fan ben sperare per il futuro però è l'attrazione di capitali esteri in crescita anno dopo anno e l'impennata degli investimenti con qualche caso che va ben oltre la media. Ultimamente si è generata anche la nascita di due unicorni nel settore fintech come Scalapay e Satispay.

Sitografia

- <http://www.treccani.it/enciclopedia/startup>
- <http://startup.registroimprese.it/>
- <http://www.accademiadeicommercialisti.it>
- www.economyup.it
- <https://www.we-wealth.com>.
- www.gruppoitalfinance.it
- www.assolombarda.it
- <https://www.mise.gov.it/it>
- <https://www.ilsole24ore.com/art/crowdfunding-volano-crescita-startup-innovative-e-pmi>
- <https://www.backtowork24.com>
- <https://www.startupgeeks.it>
- <https://startupedia.net>
- <https://www.startupbusiness.it>
- <https://www.ilsole24ore.com/art/startup-sale-50percento-premio-i-piccoli-business-angel>
- <https://www.economyup.it>
- <https://www.we-wealth.com/news/aziende-e-protagonisti/start-up/la-mappa-dei-business-angel-italiani-quanto-e-dove-investono>
- <https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/incubatori-certificati>
- <https://www.economyup.it/startup/acceleratori-e-incubatori-dove-andare-per-far-nascere-un-impresa/>
- <https://www.startupgeeks.it/come-finanziare-una-startup/>
- <https://www.economyup.it/startup/acceleratori-di-startup-che-cosa-sono-tipologie-esempi-e-vantaggi/>

- https://www.corriere.it/tecnologia/22_ottobre_18/startup-italia-anniversario-legge-fdb20d19-98fe-4ff0-b3e3-839c99487x1k.shtml?refresh_ce
- <https://www.ilsole24ore.com/>

Bibliografia

- “internet start up” di Gianni Gioli, Pepe Moder e Marco Dolci
- “Questioni di Economia e Finanza, Le politiche regionali per le start up innovative” di G. Albanese, R. Bronzini, L. Lavecchia e G. Soggia
- “Excellent Business Plan come pianificare una start up, sviluppare un’impresa e monitorare la performance” di Kingsley A. Borello
- “Come finanziare una start up innovativa” di G. Bartolomei e A. Marcozzi
- “Excellent Business Plan” di Kingsley A. Borello
- Startupper, guida alla creazione di imprese innovative di S. Blank e B. Dorf
- “Business angels e informal venture capital” di V. Capizzi e R. Giovannini
- “Business Plan” di L. Brusa
- “Il business Plan di successo” di S. di Diego