

RESTART, ITALIA!

PERCHÉ
DOBBIAMO RIPARTIRE
DAI GIOVANI,
DALL'INNOVAZIONE,
DALLA NUOVA IMPRESA

*Rapporto della Task Force sulle startup
istituita dal Ministro dello Sviluppo Economico*



Ministero dello Sviluppo Economico



In aprile il Ministro dello Sviluppo Economico Corrado Passera ci ha chiesto di riflettere e avanzare proposte, a titolo personale e sulla base delle nostre competenze e diverse esperienze professionali, su come rendere l'Italia un Paese che incoraggia la nascita e lo sviluppo di startup.

I risultati di questa riflessione, che è stata coordinata da Alessandro Fusacchia, sono contenuti nel presente Rapporto.

Il Rapporto è stato presentato il 9 luglio al Ministro Passera e viene divulgato pubblicamente oggi, 13 settembre 2012.

3

Andrea Di Camillo
Annibale D'Elia
Donatella Solda-Kutzmann
Enrico Pozzi
Giorgio Carcano
Giuseppe Ragusa
Luca De Biase
Massimiliano Magrini
Mario Mariani
Paolo Barberis
Riccardo Donadon
Selene Biffi





RESTART, ITALIA!

PERCHÉ
DOBBIAMO RIPARTIRE
DAI GIOVANI,
DALL'INNOVAZIONE,
DALLA NUOVA IMPRESA

*Rapporto della Task Force sulle startup
istituita dal Ministro dello Sviluppo Economico*



Ministero dello Sviluppo Economico





Indice

6



10 **Premessa**

23 **I Definizione**

24 I.1 Di quali startup parliamo?

38 I.2 Le startup a vocazione sociale

45 **II Misure di sostegno**

46 II.1 Lancio

48 II.1.1 **LA SEMPLIFICAZIONE AMMINISTRATIVA E LA RIDUZIONE DEGLI ONERI FISCALI**

48 II.1.1.1 Semplificare la startup: la iSrl

52 II.1.1.2 Semplificare le organizzazioni che investono in startup

56 II.1.1.3 Gli oneri fiscali

58 II.1.2 **IL TEAM A DISPOSIZIONE DELLA STARTUP**

63	II.2	Crescita
65	II.2.1	LE RISORSE FINANZIARIE PER CRESCERE
65	II.2.1.1	I capitali di rischio
66	II.2.1.1.a	<i>Un Fondo dei fondi per il venture capital</i>
70	II.2.1.1.b	<i>Un Fondo dedicato agli investimenti seed</i>
73	II.2.1.2	Le risorse delle aziende
76	II.2.1.3	Gli investimenti dei cittadini
83	II.2.1.4	L'accesso al credito
85	II.2.2	I LUOGHI PER CRESCERE. GLI INCUBATORI E GLI ACCELERATORI
86	II.2.2.1	Certificare gli incubatori e gli acceleratori
88	II.2.2.2	Misure di sostegno agli incubatori e agli acceleratori
89	II.3	Maturità
91	II.3.1	EXIT
97	II.3.2	LA STARTUP CHE NON DECOLLA: LIQUIDAZIONE, CONTINUITÀ AZIENDALE, FALLIMENTO
103	II.4	Consapevolezza
105	II.4.1	LA CONSAPEVOLEZZA DEI RAGAZZI
109	II.4.2	LA CONSAPEVOLEZZA DI TUTTI

113	III	Territori
114	III.1	Questa non è un'appendice
116	III.2	Le necessità che hanno le startup
119	III.3	L'occasione che hanno i territori
122	III.4	Una sfida per i territori che vogliono puntare sulle startup

131 IV Valutazione

132 IV.1 Politiche pubbliche basate sui dati

134 IV.2 Misurarsi con le startup

137 Conclusioni

145 Allegati

146 1 E negli altri Paesi?

154 2 Lista delle schede presenti nel
Rapporto

156 3 Il lavoro della Task Force

158 4 I risultati della consultazione online

164 5 I membri della Task force



Premessa

10



UN PAESE OSPITALE

Nel pieno di una grande trasformazione, gli innovatori intravedono possibilità inesplorate. Quando è data loro l'occasione di concretizzare una visione, di investire le loro migliori energie, di partire

dalla scienza e dalle tecnologie più recenti per intercettare e soddisfare i bisogni emergenti, aprono un'impresa e generano sviluppo.

Un Paese può essere più o meno ospitale per questi innovatori. Se non lo è abbastanza, l'innovazione si sviluppa altrove. E i Paesi inospitali si impoveriscono.

11

L'Italia ha una grande storia di innovazione, trainata dalla scienza e dalla tecnologia, ma anche dallo stile di vita e dalla cultura. Ha dimostrato nel tempo di saper costruire su alcune delle sue grandi vocazioni - abbigliamento-moda, arredo-casa, automazione-meccanica, alimentare-vini - creando e facendo crescere industrie capaci di vendere il meglio della propria produzione in giro per il mondo, e in molti casi di diventare persino leader globali.

L'innovazione, però, va alimentata continuamente. Per definizione, non la si conquista mai una volta per tutte.

Oggi l'Italia può scegliere di farla nuovamente sua. Può scegliere di muoversi e competere nel nuovo scenario che la crisi globale sta aprendo. Per riuscirci, oltre a mantenere il rigore dei suoi conti pubblici, a sostenere il meglio della sua industria, ad investire sulle proprie infrastrutture materiali e immateriali, a riformare le proprie istituzioni e la sua amministrazione, *l'Italia deve diventare più ospitale per le nuove imprese innovative.*

Deve diventarlo sapendo che l'innovazione ha un prezzo. Il prezzo che comporta rinunciare a rendite e privilegi, all'immobilità, e finalmente aprirsi. Un prezzo che non possiamo più permetterci di non pagare, se vogliamo davvero trasformarci, se vogliamo anche noi interpretare la modernità e accompagnare il cambiamento. Perché non accompagnarlo, non vorrebbe dire non farci i conti. Vorrebbe dire subirlo, essere travolti dal cambiamento e dall'innovazione degli altri. Un prezzo che quindi è, in definitiva, un grande investimento nel futuro.

E l'Italia deve diventare un Paese sempre più ospitale anzitutto per i propri giovani. Perché possano credere che non tutto è perduto. Che non sono solo destinati ad elemosinare un'opportunità, o

a cercarla all'estero. Che oltre che cercarlo, oggi, c'è un altro modo per avere un lavoro, ed è crearlo. Inventarlo. Per sé e per gli altri.

Perché usando le loro competenze per trasformare un'idea in un progetto, e un progetto in una nuova impresa, non contribuiscano solo a produrre ricchezza, a generare crescita, a creare occupazione - ma dimostrino che l'apprensione verso il nuovo che ciascuno di noi ha si può vincere con una prospettiva di futuro condivisa. Che le pazzie le fanno i singoli, mentre i gruppi, le comunità, le generazioni - quando si muovono insieme - diventano pionieri, producono intraprese.

Chi decide di fondare una nuova impresa innovativa non ha paura. Non ha più paura. Perché ha capito che il vero rischio che sta correndo oggi non è quello di sbagliare, facendo. Ma quello di non imparare, non riuscendo a fare niente. Sa che il vero rischio è quello di *non avere modo di mettersi alla prova.*

Per un Paese come il nostro, ancora troppo lento e dove la mobilità sociale è minima, l'innovazione può essere la nuova chiave per l'emancipazione di tutti coloro che sono pronti a mettersi in gioco. Per questo bisogna smettere di rendere difficile la vita a queste persone. E

dare loro la possibilità di diventare esploratori. Modelli di riferimento.

Dal momento che tutto questo può farlo, non ci sono scuse. L'Italia deve farlo.

COME HAI DETTO CHE SI CHIAMANO?

Nell'epoca industriale, le imprese conoscevano la loro prospettiva: si formavano mettendo insieme lavoro e capitale aggregando e crescevano in modo lineare, sfruttando le economie di scala, cercando di aumentare le dotazioni di questi due fattori della produzione, pianificando sempre meglio le modalità di produzione.

Nell'epoca della conoscenza non è più così. Le imprese che nascono sono dotate, spesso, essenzialmente di un'idea, di un team di fondatori, di un alto tasso di innovazione. Cercano capitali, mentori e collaboratori per sviluppare quell'idea, portarla allo stadio di prototipo, sperimentarlo, arrivare a vendere un prodotto o un servizio innovativo. Pensiamo ad un materiale che può essere utilizzato al posto della gomma per gli pneumatici o del silicio per i chip di computer. Ad una piattaforma online dove denunciare disservizi e abusi. Ad alimenti last minute che offrano ai consumatori prezzi più bassi e permettano al tempo stesso di ridurre la quantità di cibo che ogni

giorno scade sugli scaffali dei supermercati. Pensiamo ad un aereo ultraleggero o componenti auto e moto in fibra di carbonio. Ad un sistema ecografico avanzato ad ultrasuoni, che permetta di monitorare con precisione numerica e tridimensionale l'avanzare del feto durante il travaglio. O ad uno strumento musicale realizzato artigianalmente con una stampante 3D. Oppure ancora ad un programma in grado di elaborare le immagini satellitari e di trasformarle in servizi per i cittadini.

A poco a poco, queste piccole, nuove aziende innovative si trasformano in imprese capaci di stare sul mercato. Oppure si vendono a grandi aziende che le acquisiscono per innovare loro stesse. Altre volte ancora falliscono.

In tutti i casi, generano esperienza, cultura imprenditoriale, conoscenza. Creano nuova occupazione, esplorano una possibilità, verificano la sua forza di mercato. E soprattutto, in tutti i casi alimentano una speranza concreta.

Nuove aziende innovative di questo tipo non vanno viste come una specie rara, da proteggere in una riserva naturale. Vanno viste piuttosto come i nuovi snodi di collegamento tra università e impresa, tra saperi tradizionali

e tecnologia, tra giovani di talento e manager più anziani, tra amministrazioni locali e investitori internazionali, tra città di provincia nostrane e grandi metropoli straniere. Vanno viste come la nuova frontiera, la nuova "primavera" dell'economia italiana. Dell'economia reale - dall'industria e l'artigianato al commercio, all'agricoltura, all'imprenditorialità sociale. Vanno viste per la loro funzione sociale: di pungolo e stimolo costante alle piccole e medie imprese tradizionali, alla Pubblica Amministrazione centrale e locale, alla scuola e all'università - perché a loro volta siano incoraggiate a ripensarsi, a ripartire dall'innovazione e dalla voglia di migliorarsi sempre. In un Paese in cui il lavoro, quando c'è, troppo spesso ancora si eredita, vanno viste come uno strumento che favorisce la mobilità sociale e che, attraverso un'imprenditorialità diffusa alla portata di molti, se non di tutti, può generare più uguaglianza, producendo effetti sulla redistribuzione del reddito e sulle pari opportunità.

Per tutto questo, non rappresentano una moda passeggera, ma una risorsa fondamentale su cui investire nei prossimi anni per sostenere crescita, buona occupazione, opportunità per i giovani e una nuova consapevolezza di ciò

che come Paese siamo in grado di realizzare.

Come le chiamiamo per distinguerle dalle altre imprese? Da quelle che non sono appena nate, da quelle che non sono innovative? Come in tutto il mondo, come tutti quelli che le fanno, noi le chiamiamo *startup*.

SE NON ACCETTIAMO QUESTO

Coloro che vogliono far nascere in Italia una nuova impresa si ritrovano di fronte un sistema fiscale e burocratico gravoso. Così, scoraggiati dagli adempimenti labirintici, da una tassazione non favorevole, e spesso pure dalla sconnessione tra i luoghi che generano la conoscenza e quelli che potrebbero tradurla in ricchezza attraverso la produzione di beni e servizi, molti innovatori, molti potenziali imprenditori scelgono un'altra strada: si accontentano ripiegando su forme contrattuali non adeguate allo scopo, pensate per altri tipi di ambizione, incapaci di valorizzare le loro competenze e la loro intraprendenza. Oppure decidono di andare all'estero. Oppure decidono di lasciare perdere.

In questo contesto, i capitali che vorrebbero scommettere su questi innovatori e investire nelle loro imprese prendono

a loro volta altre strade. E le grandi imprese che potrebbero giovare di un'effervescenza diffusa su tutto il territorio nazionale, per assorbire i risultati della ricerca e crescere, accelerando nel frattempo la spinta complessiva del Paese verso l'innovazione, faticano a trovare ciò che cercano e sono costrette a procedere in modo casuale, senza avere a disposizione un sistema che sia rapidamente in grado di riconoscere, tra dieci prototipi che non decollano, l'undicesimo che funziona perché intercetta e soddisfa un bisogno del mercato.

Così finisce che non nascono nuove aziende innovative, che quelle poche che nascono faticano a crescere, e che gli innovatori passano il tempo a sbrigare pratiche e ad andare a caccia di un finanziatore, invece che a sviluppare la loro innovazione, provare a conquistare una fetta di mercato, diventare interessanti al punto da attrarre altri giovani nella loro impresa. Tutto questo va ripensato, oggi, in profondità.

IL RAPPORTO

Le pagine che seguono presentano le **nostre proposte al Governo italiano**, per fare in modo che l'Italia diventi un Paese ospitale per la nascita e la crescita delle startup - che siano digitali, industriali, artigianali, sociali, legate al commercio o all'agricoltura, o

ad altri settori dell'economia.

Abbiamo scelto di fare poche proposte, che fossero però ambiziose ed incisive. Non ce ne sono alcune più urgenti e importanti di altre. Produrranno una scossa solo se saranno considerate come un "pacchetto unico", solo se portate avanti tutte insieme. Proviamo infatti a chiederci: conta di più la semplificazione burocratica o la disponibilità di capitali? La risposta è che la domanda non ha senso. Se anche a un giovane con un'idea imprenditoriale bastasse un giorno per aprire un'azienda innovativa, ma poi servissero sei mesi per trovare i capitali per partire, dove pensiamo che potrebbe andare? Se, al contrario, potesse contare in tempi rapidi su un po' di liquidità, ma gli servissero poi sei mesi per rendere operativa la sua azienda, pensiamo che arriverebbe molto più lontano? Oppure immaginiamo quello che succederebbe se incentivassimo solo l'avvio di una startup, ma non i passi successivi. Il rischio sarebbe quello di allevare in Italia tante nuove imprese innovative e di vederle partire all'estero al momento del decollo, proprio quando invece l'investimento iniziale comincerebbe a dare frutti. Alimentando un'emigrazione prematura di cervelli e competenze. Per questo è necessario intervenire con misure che

interessino tutti i passaggi cruciali del ciclo di vita della startup, dal lancio alla crescita, fino alla fase di maturità. Per questo serve un pacchetto unico e completo e non bisogna pensare che quello che segue sia un menu *à la carte*. Certo, alcune misure saranno più facili e immediate da attuare, ma non ce ne sono alcune di cui si può fare a meno. Anche senza una sola carta, infatti, il castello crolla. Anche solo con un ingrediente in meno, la ricetta non è più la stessa.

Le proposte che con questo Rapporto avanziamo al Governo sono ispirate ad alcune delle migliori esperienze europee ed internazionali, adattate al nostro contesto nazionale. Si concentrano per lo più sul lato dell'offerta - l'offerta di uno Stato snello e veloce, in cui sia semplice aprire una startup. L'offerta di maggiori capitali e risorse per finanziarne i primi passi e la crescita. L'offerta di luoghi migliori, e più diffusi sul territorio, dove poter incubare il proprio progetto d'impresa. Scommettendo che ci siano in giro tanti giovani pronti a cogliere quest'opportunità. Pronti a credere che non devono più necessariamente cambiare Paese, perché possono finalmente provare a cambiare *il* Paese.

Le proposte avanzate nel

Rapporto non sono state pensate come *una tantum*, ma per durare nel tempo. Senza questo carattere strutturale, non creeranno certezze - e difficilmente riusciranno a modificare comportamenti economici o ad attrarre capitali internazionali.

Le proposte si dividono in due categorie principali. Alcune sono a costo zero, e mirano a semplificare la vita alle startup, a rimuovere ostacoli e vincoli, a liberare il potenziale e le energie latenti, a fornire nuovi strumenti utili per poter crescere. Altre proposte presentano un vantaggio economico. Ma in nessun caso si tratta di soldi trasferiti direttamente dalle casse dello Stato ai conti correnti delle startup con finanziamenti a pioggia. In questo modo, riteniamo che con le nostre proposte non si corra il rischio di distorcere il mercato, di creare nuove zone d'ombra, né tanto meno di alimentare i camuffamenti: la corsa di chiunque - domani - ad accreditarsi come startup pur di avere un'agevolazione o un beneficio.

Queste proposte non a costo zero hanno a che fare piuttosto con incentivi e sgravi fiscali. In alcuni casi specifici, direttamente alle startup, per fare in modo che possano trattenere in azienda quante più risorse possibile nei primi anni di vita, aumentando così le loro

speranze di sopravvivenza. In altri casi, invece, attraverso gli altri attori che possono a loro volta sostenere le startup - come ad esempio incubatori e acceleratori, venture capitalist, aziende - affinché investano, in una logica non assistenzialistica ma di mercato, cercando di riconoscere quei giovani, quelle idee, quei progetti imprenditoriali davvero innovativi che hanno più speranza di crescere e diventare storie di successo. Qualcuno potrebbe pensare che queste agevolazioni di carattere fiscale costituiscano "mancate entrate per le casse dello Stato". Ma non è così. Perché stiamo parlando di imprese che, senza queste agevolazioni, senza il pacchetto di misure complessivo che stiamo immaginando, semplicemente non nascerebbero, o nascerebbero altrove. Non stiamo chiedendo un trattamento di favore per le startup. Ma chiediamo che venga loro data la possibilità di nascere e di irrobustirsi. E che il Governo capisca che è nel suo interesse facilitare questo processo, evitando di intervenire prematuramente e guardando con lungimiranza al contributo - nel medio periodo anche in termini di entrate per l'erario, ma da subito in termini di crescita e di occupazione - che le startup possono dare ad un Paese

in cui un giovane su tre è disoccupato.

Tutte le proposte tendono a *minimizzare* il ruolo *diretto* dello Stato quando si fa filtro, intermediario, attore che deve autorizzare o negare - riducendo così i rischi di lungaggini, lentezze e arbitrii e a *massimizzare* invece il ruolo *indiretto* dello Stato quando incentiva comportamenti da parte di privati capaci di contribuire a generare un nuovo ecosistema.

Per ognuna delle proposte il Rapporto spiega perché ce ne sia bisogno: quale problema e limite intendiamo affrontare e come. Per quasi tutte le proposte abbiamo ritenuto di dover entrare nei dettagli - attraverso dei riquadri - per fornire al Governo gli elementi essenziali che la proposta dovrebbe mantenere, per non essere snaturata, al momento di essere tradotta in legge dello Stato.

Pensiamo anche che le nostre proposte non basteranno da sole a creare le condizioni giuste. Che serva sviluppare nel Paese una consapevolezza nuova. Chiara. Diffusa. La consapevolezza che ciascuno di noi possa crearsi un lavoro e fare impresa. La consapevolezza che esiste anche un'"altra possibilità sempre presente" - capace di motivare tanto il disoccupato

che chi è già soddisfatto del proprio lavoro dipendente, al termine degli studi o in età adulta, a trovare in se stesso le risorse e le soluzioni per affrontare diversamente il suo futuro. Per questo avanziamo anche alcune proposte specifiche per provare a diffondere la cultura dell'innovazione e lo spirito di imprenditorialità presso i ragazzi, e a far conoscere il mondo delle startup a tutta la società italiana.

A questa parte sulla consapevolezza segue una sezione dedicata ai territori. Non un'appendice al Rapporto, ma una componente essenziale di quello che consideriamo sia importante fare. I luoghi, i primi insediamenti, sono decisivi per le startup: per questo il Governo dovrebbe stimolare i territori - sia quelli che sono già riusciti a generare innovazione e dove sono nate imprese e distretti di eccellenza, sia gli altri con un potenziale non ancora pienamente espresso e carichi di energie latenti - a partire dalla propria specificità e da una forte collaborazione tra pubblico e privato, e candidarsi a diventare degli ecosistemi locali capaci, in un'ottica di contaminazione tra tutti gli attori coinvolti, di attrarre e sostenere persone con idee, talento e spirito imprenditoriale. Molti territori hanno

sviluppato negli anni o anche solo negli ultimi mesi iniziative, progetti, politiche locali a favore delle startup. Vanno incoraggiati a proseguire, e noi crediamo che su questo fermento sia oggi importante costruire. Così come crediamo che nelle aree colpite di recente dalle scosse sismiche le startup possano dare un contributo a ricostruire. A ripartire, prima ancora che in percentuali di PIL locale, in termini di dinamismo e di innovazione economica e sociale.

Infine, abbiamo previsto una sezione sulla valutazione. Pensiamo che sia importante, infatti, che le istituzioni si affidino ai dati, che misurino e monitorino l'impatto delle proprie politiche. Chiediamo che questo venga fatto rispetto al pacchetto di misure che proponiamo in questo Rapporto chiedendo al Governo di farlo suo - per capire l'impatto reale, in termini di crescita e occupazione, che queste misure avranno generato.

È chiaro pure che il Rapporto non riguarda l'insieme del sistema italiano, con i suoi pregi e i suoi difetti, né tutte le politiche su cui si potrebbe intervenire, ma si concentra sulle azioni che in maniera più diretta e mirata il Governo dovrebbe adottare con urgenza per sostenere le startup.

Al tempo stesso è chiaro che il successo di queste misure dipenderà dal livello di attenzione e di risorse che tutte le istituzioni - regioni, province, comuni, camere di commercio, università, associazioni degli imprenditori - e tutte le politiche più o meno confinanti con i temi dell'impresa e dell'innovazione - dall'internazionalizzazione all'agenda digitale - decideranno di investire nelle startup.

Sappiamo di non partire certo da zero. Tanto è già stato fatto, anche se con risultati alterni, e comunque sempre tra mille difficoltà. E tuttavia oggi dobbiamo fare di più e meglio. Muovendoci tutti insieme, generando massa critica, impegnandoci con costanza, che poi vuol dire anni di azioni forti e coerenti. Ma anche rassicurati dal sapere che pure l'Europa ci incoraggia fortemente a proseguire in questa direzione.

ANCHE L'EUROPA CE LO RACCOMANDA

Sulla base del Programma Nazionale di Riforma presentato dal Governo, e successiva proposta della Commissione europea, il 10 luglio 2012 il Consiglio dei Ministri dell'Unione europea ha adottato le raccomandazioni rivolte all'Italia per il periodo 2012-2013. In sostanza, le istituzioni

di Bruxelles hanno valutato le politiche e le riforme portate avanti finora dall'Italia e hanno incoraggiato il Paese ad aumentare l'impegno su alcuni fronti ritenuti particolarmente importanti.

Tra queste raccomandazioni - sei in totale - due interessano direttamente anche le startup: la raccomandazione n. 3, più specifica, con la quale, affrontando il tema della lotta alla disoccupazione giovanile, il Consiglio dei Ministri dell'Unione europea ha incoraggiato l'Italia ad adottare misure tra cui incentivi per l'avvio di startup. E la raccomandazione n. 6, più generale, con la quale l'Italia è stata invitata a "semplificare ulteriormente il quadro normativo per le imprese e rafforzare la capacità amministrativa [e a] migliorare l'accesso agli strumenti finanziari, in particolare al capitale, per finanziare le imprese in crescita e l'innovazione".

Queste raccomandazioni testimoniano come le istituzioni comunitarie condividano la rilevanza dell'innovazione e delle startup per lo sviluppo economico e l'occupazione del nostro Paese.

Inoltre, il rispetto di queste raccomandazioni è diventato ancora più importante a partire dal Vertice dei leader

europei di fine giugno. In ogni momento dell'anno, infatti, sarà sempre più importante per l'Italia, così come per gli altri Paesi della zona euro, dimostrare di essere in linea con le raccomandazioni di Bruxelles per poter eventualmente attivare i nuovi meccanismi anti-spread. Ragione in più per dare massima priorità e centralità, nell'azione del Governo e del Parlamento, ad un pacchetto di misure significative in grado di facilitare la nascita e lo sviluppo di startup innovative.

E SE TOCCASSE A NOI?

Negli ultimi dieci anni, negli **Stati Uniti**, le startup hanno creato tre milioni di posti di lavoro. Dopo il lancio da parte del presidente Obama di Startup America, il settore privato statunitense ha sviluppato un partenariato tra imprenditori, multinazionali, università, fondazioni, leader di varia natura capace di mobilitare in meno di un anno l'equivalente di un miliardo di dollari in business service a disposizione di un network nazionale che offrirà servizi a centomila startup nei prossimi tre anni. Perché lo fanno? Perché sono consapevoli che il 40% della ricchezza americana di oggi è prodotta da imprese che trent'anni fa non esistevano nemmeno.

Dopo aver lanciato nel 1993 il programma Yozma a

favore delle startup, **Israele** è diventato in pochi anni il Paese con il più alto numero di società quotate al Nasdaq e di brevetti pro capite high-tech nel settore medicale.

Pochi anni fa il **Cile** si è messo in testa di diventare un nuovo hub globale dell'innovazione. Ha lanciato un programma per attirare imprenditori innovativi da tutto il mondo: ha affiancato ai rappresentanti del governo di Santiago alcuni professionisti della Silicon Valley, e ha selezionato le idee di business migliori offrendo loro un corposo pacchetto di misure di sostegno. Oggi di questo si parla tutto il mondo, e il Cile sembra ben avviato a riuscire nell'intento.

Oppure si può pensare all'**Estonia**, un piccolo Paese con una popolazione pari a quella dell'Abruzzo, che negli ultimi vent'anni si è dato una leadership politica lungimirante, a proprio agio con la tecnologia, ed è partito da una storia locale di successo come Skype per creare presso i giovani il modello di riferimento, il clima giusto a dispetto della latitudine. Riuscendo in questo modo a diventare il Paese con il più alto numero di startup pro capite di tutta Europa.

In **Gran Bretagna**, dove una legislazione economica snella e chiara, un mercato

del lavoro flessibile e specializzato, politiche fiscali che incentivano gli investimenti, e un'eccellente rete di infrastrutture e telecomunicazioni agevolano già l'imprenditoria, nel 2011 è stata lanciata StartUp Britain, una grande campagna nazionale patrocinata dal governo ma concepita e finanziata da imprenditori, con il fine di fare leva sull'esperienza e la passione di questi ultimi per promuovere e accelerare la diffusione di nuove imprese innovative.

Appena oltre le Alpi, l'**Austria** ha recentemente introdotto un pacchetto di misure di oltre cento milioni di euro in sei anni destinato a giovani imprenditori, con forme di sostegno anche diretto agli investimenti in startup.

Anche le città pensano e si ripensano. Negli ultimi anni **New York** ha deciso di diventare la nuova mecca per tutte le startup attive nella finanza, nella moda, nei media o nella vendita al dettaglio, offrendo la vicinanza ai maggiori punti vendita e ai grandi marchi di questi settori. **Berlino** ha deciso di attrarre giovani pronti a lanciare una startup puntando invece sulla propria multiculturalità, che la rende familiare a chiunque arrivi da qualsiasi angolo del mondo, e sul moderato costo della vita, a partire dai

prezzi degli affitti. Grazie a un'interessante combinazione di incentivi fiscali e alleggerimenti burocratici, **Singapore** sta diventando il principale centro dell'Asia per le startup.

Se lo hanno fatto Paesi come gli Stati Uniti, Israele, il Cile, l'Estonia, il Regno Unito, o l'Austria, perché non potremmo farlo pure noi? Se New York, Berlino o Singapore stanno provando a diventare "capitali delle startup", perché non dovrebbero provarci anche Milano, Matera o Pisa?

Siamo un posto fatto di territori irripetibili e città famose in tutto il mondo. Diventiamo noi il prossimo caso internazionale. Siamo assolutamente ancora in tempo per riuscirci, ma partiamo. Sapendo che ci vorranno anni e che questo Rapporto è solo un altro passo. Che ancora molto resta da proporre e fare, e che molto andrà corretto in corsa.

Ma sapendo pure che molti sono già pronti a fare la propria parte. E che da Torino a Bari, da Catania a Vicenza, da Cagliari a Rieti a Ancona, non è mai stata così diffusa e forte la voglia di sentirsi parte di un Paese dinamico e veloce.

Il tempo è adesso.
Coraggio, Italia.

RINGRAZIAMENTI

Le proposte contenute in questo Rapporto sono il risultato di lunghi dibattiti all'interno della Task Force, condotti a partire dalle competenze, esperienze e sensibilità di ciascuno dei membri, ma anche dai molti validi contributi pervenuti da giovani che hanno avviato o intendono avviare una startup, docenti, esperti, imprenditori, operatori degli incubatori, degli acceleratori e del venture capital, associazioni – in particolare i gruppi giovani di associazioni di imprenditori dell'industria, del commercio, dell'artigianato, dell'agricoltura e delle cooperative – e molti altri cittadini in Italia e all'estero.

19

Proposte e suggerimenti – giunti via mail, telefono, social network, o emersi nel corso di chiacchierate a margine di eventi – che hanno arricchito la riflessione della Task Force e senza i quali questo Rapporto sarebbe risultato necessariamente più povero. Si tratta di alcune centinaia di persone, che sono state tutte particolarmente preziose per questo esercizio.

Grazie al loro interessamento e alla loro collaborazione, i dodici membri e il coordinatore della Task Force hanno

sempre sentito quella sana pressione tra pari che è spesso indispensabile per riuscire a dare il meglio di sé nei tempi che si hanno a disposizione.

Tra costoro, e senza nulla togliere al contributo degli altri, la Task Force ritiene di dover menzionare esplicitamente, per la particolare qualità e rilevanza del sostegno fornito nel corso dei lavori, come pure per alcune proposte e idee che sono state particolarmente apprezzate e che – in alcuni casi – sono state incorporate nel presente Rapporto:

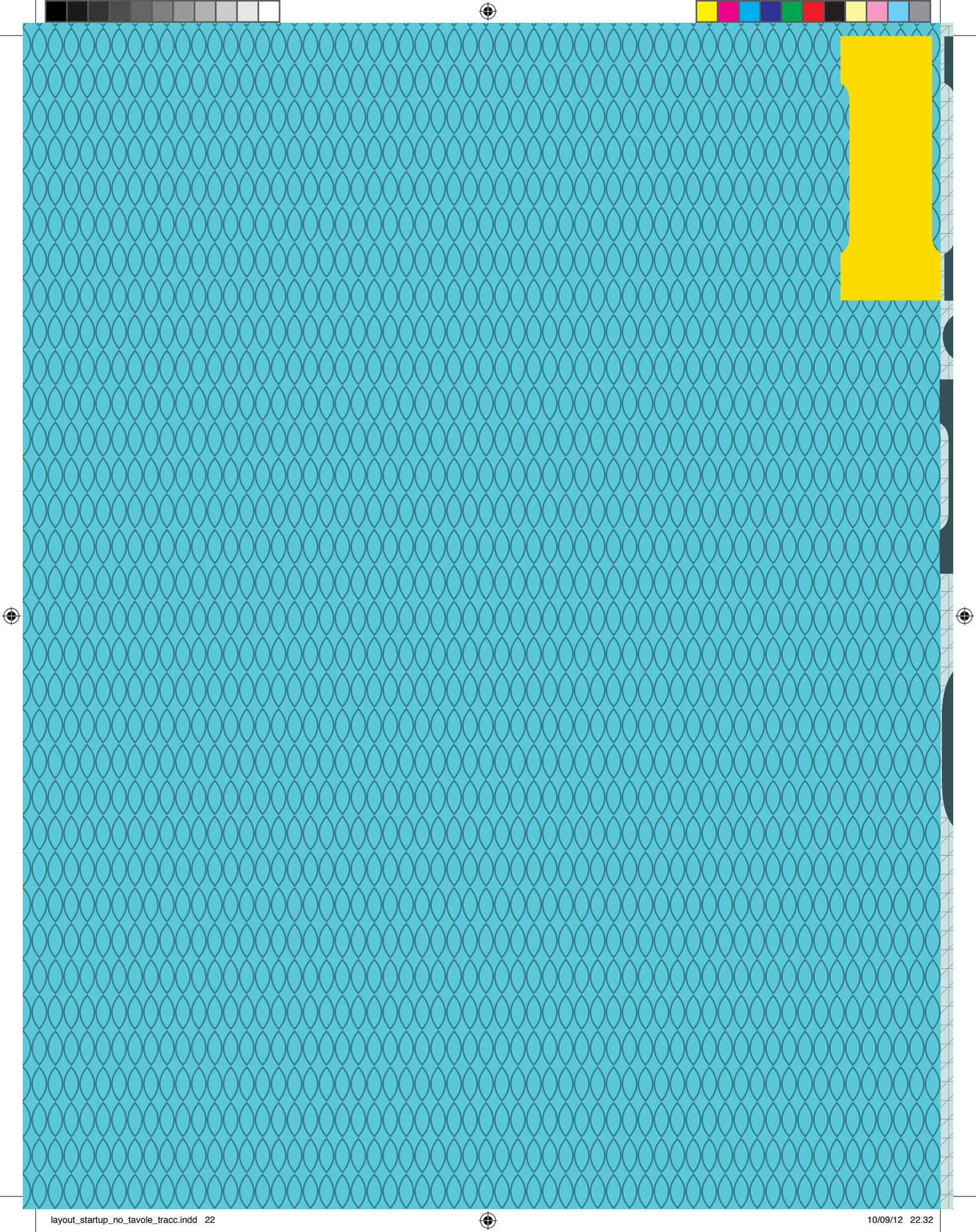
20

Alberto Di Minin, Alessandro Giari, Alessandro Sordi, Andrea Cavanna, Andrea Crovetto, Andrea Messuti, Andrea Pontremoli, Anna Gervasoni, Bruno Barel, Bruno Prevedello, Cristiano Esclapon, Dario Giudici, Davide Agazzi, Davide Dal Maso, Diana Bracco, Donatello D'Angelo, Elserino Piol, Emanuela Maggio, Emil Abirascid, Enrico Gaia, Fausto Boni, Filippo Russo, Francesca Calò, Gian Luca Conti, Giancarlo Rocchietti, Gianluca Delli Carri, Gianluca Dettori, Gianni Sinni, Giorgio Fiorentini, Giorgio Mongiat, Giulia Pusterla, Giuseppe Folonari, Giuseppe Recchia, Giuseppe Taffari, Irene Pappone, Laurie Elie, Linnea Veronica Passaler,

Lorenzo Allevi, Loris Nadotti, Luca Ascani, Luca Bolognini, Luca Peyrano, Luca Valerio, Marco Biccocchi Picchi, Marco Cantamessa, Marco Magnocavallo, Maria Hermoso, Maria Luisa Marieni Saredo, Mariella Enoc, Mario Notari, Massimiliano D'Amico, Massimiliano Mostardini, Massimo Ciociola, Matteo Bartolomeo, Michele Novelli, Nicoletta Amodio, Paolo Anselmo, Paolo Gesses, Paolo Venturi, Pierre Culliford, Raffaele Mauro, Raimondo Bruschi, Renato Giallombardo, Riccardo Varaldo, Riccardo Zarino, Roberto Randazzo, Ruggero Frezza, Salvo Mizzi, Sandhya Polu, Stefano Parisi.

21

Infine, è doveroso un ringraziamento a quei funzionari pubblici del Ministero dello Sviluppo Economico che ci hanno consigliato in maniera sostanziale e puntuale su alcuni passaggi del Rapporto, contribuendo a realizzare quello che la Task Force ritiene essere stato anzitutto un bell'esperimento di ingegneria istituzionale. In particolare, la Task Force ringrazia **Mattia Corbetta**, della segreteria tecnica del Ministro dello Sviluppo Economico, per la sua preziosa assistenza. A tutti costoro va il più sentito grazie da parte della Task Force, che resta la sola responsabile dei contenuti – e di ogni eventuale limite – del presente Rapporto.



Definizione

I Definizione

24

I Di quali startup parliamo?

Intuitivamente sappiamo riconoscere una startup. Sappiamo riconoscere quando quella che abbiamo davanti è un'impresa di costituzione recente, che ha come scopo lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di un bene o

di un servizio nato come risultato della ricerca, o che impiega comunque nella propria attività un forte tasso di innovazione. Così come sappiamo che le startup non appartengono solo al mondo digitale, ma nascono in tutti i settori produttivi, compresi quelli più tradizionali.

Nel momento in cui proponiamo al Governo un pacchetto di misure di sostegno, dobbiamo però dare una definizione che non sia legata all'intuizione e che permetta di identificare, senza generare arbitrii, queste nuove imprese innovative di cui vorremmo vedersi popolare sempre di più l'Italia.

Questa identificazione passa a nostro avviso attraverso pochi criteri ben definiti, che hanno a che fare - anzitutto - con chi detiene la startup, con il tempo trascorso dalla sua costituzione, con il fatturato ancora necessariamente contenuto, con la ragione per cui è nata, e quindi il legame con l'innovazione, con la gestione degli utili e della contabilità.

Nel dettaglio, definiamo “startup” tutte quelle società di capitali, non quotate e residenti o soggette a tassazione in Italia, che soddisfano i seguenti criteri:

a__sono detenute direttamente e almeno al 51% da persone fisiche, anche in termini di diritti di voto;

b__svolgono attività di impresa da non più di 48 mesi;

26 c__non hanno fatturato – ovvero hanno un fatturato, così come risultante dall’ultimo bilancio approvato, non superiore ai 5 milioni di euro;

d__non distribuiscono utili;

e__hanno quale oggetto sociale lo sviluppo di prodotti o servizi innovativi, ad alto valore tecnologico;

f__si avvalgono di una contabilità trasparente che non prevede l’uso di una cassa contanti, fatte salve le spese legate ai rimborsi.

Il primo criterio ci pare essenziale per riuscire ad identificare davvero nuove imprese fatte di persone, che decidono di lanciarsi nella nuova avventura imprenditoriale mantenendo il controllo della nuova società, ed evitare che con il nome di startup si ritrovino classificate anche scatole vuote o, peggio, imprese che lo sono solo sulla carta e che servono in realtà per fare tutto tranne che sviluppo di prodotti e servizi innovativi.

C'è poi il criterio della durata. Pensiamo che 48 mesi siano un periodo giusto per la fase di avviamento di una nuova impresa innovativa. Un periodo non eccessivamente breve, che rischierebbe di strozzare la startup nella sua fase di crescita ed espansione. E nemmeno

eccessivamente lungo, tale da invogliare la startup a cullarsi sugli allori.

Chiaramente, fissare un termine significa chiedersi che cosa succeda alla startup dopo i 48 mesi. Semplicemente - così come per ognuno degli altri requisiti - non rientra più nella definizione e quindi non può più avvantaggiarsi delle misure previste nel Rapporto. Questo vale ovviamente per le startup costituite dopo l'adozione del pacchetto di misure. Per le altre, con meno di 48 mesi ma già costituite, il periodo dei 48 mesi comincerebbe a decorrere dall'adozione del pacchetto, ma riteniamo che non dovrebbe comunque superare complessivamente i 6 anni dalla nascita dell'impresa (> vedi *Tabella 1*).

TABELLA 1

<i>Al momento dell'adozione del nuovo pacchetto di misure la startup ha</i>	<i>Può beneficiare del pacchetto di misure per</i>
anni	anni
0*	» 4
0-1	» 4
1-2	» 4
2-3	» 3
3-4	» 2
4**	» 0

* Ossia le startup che nascono dopo l'entrata in vigore del pacchetto di misure.
 ** Non sono considerate startup ai fini del presente Rapporto.



STARTUP DEFINIZIONE

Di quali startup
parliamo?





Oggetto sociale
ad alto valore di
**INNOVAZIONE
TECNOLOGICA**

ULTIMO BILANCIO



**-5
MILIONI
DI EURO**

NON DISTRIBUISCONO UTILI

**ATTIVITÀ
DI IMPRESA**

-4
anni



**CAPITALI
DIRITTI
VOTO**

51%

Persone fisiche



CONTABILITÀ TRASPARENTE



Le startup devono inoltre presentare un fatturato ridotto e non distribuire utili. L'idea è, da un lato, che una volta superato un certo fatturato siano ormai mature, e, dall'altro, che gli utili servano per tenere patrimonializzata l'azienda o vengano comunque reinvestiti in R&S, aiutando così la startup a crescere.

C'è poi il criterio relativo all'uso della contabilità trasparente: la startup "alla luce del sole" viene, anche per questo, premiata con un pacchetto di misure di sostegno.

Ci sono poi due criteri - in realtà due "non criteri" - a cui teniamo particolarmente, e sono quelli relativi alla carta d'identità (data di nascita e nazionalità) di chi decide di aprire una startup. Così come pensiamo che, in maniera naturale, nella maggior parte dei casi a beneficiarne saranno giovani, e giovani cittadini italiani, pensiamo pure che le nostre proposte non debbano essere limitate agli under 35 o ai nostri connazionali. Il Paese ha un bisogno impellente di liberare le energie di tutti coloro che sul nostro territorio vogliono contribuire con un'idea innovativa a generare ricchezza e lavoro, per loro e per gli altri. Il limite non può essere l'età, o il Paese di provenienza, ma solo il modo, lo spirito, il rispetto delle regole con cui decidono di farlo. Infine - e si tratta forse del

vero criterio qualificante che, combinato con gli altri, permette di identificare una startup - deve essere chiaro che **non stiamo parlando di tutte le nuove imprese, ma solo delle nuove imprese innovative.**

Questo è probabilmente il singolo criterio più "critico", dal momento che è difficile definire cosa sia l'innovazione. Non solo l'innovazione non ha un'unica forma. Ma anche quando riuscissimo ad essere accurati oggi nella sua definizione, staremmo già escludendo la vera innovazione, l'ultima, quella che ancora non esiste e che arriverà domani. Al tempo stesso, con questa indeterminazione il Governo dovrà fare i conti, per evitare che chiunque - a caccia dello status di startup - cominci a definirsi innovativo.

Per questo motivo consideriamo che il tipo di innovazione di cui parliamo sia quella *tecnologica* e riteniamo di dover fornire degli indicatori che consentano di verificare concretamente il possesso del requisito (e) indicato sopra.

COME RICONOSCERE L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA, E QUINDI LE "VERE" STARTUP?

A livello europeo non esiste una definizione unica di startup. Allo stesso tempo è possibile rintracciare nella normativa

e nelle politiche comunitarie alcuni elementi utili per capire come Bruxelles abbia affrontato il nodo della dimensione "innovativa" delle nuove imprese.

Anzitutto, i primi elementi possono essere individuati tra le caratteristiche che una "giovane impresa innovativa" deve presentare affinché gli aiuti diretti che riceve siano compatibili con il mercato comune, e quindi con la politica della concorrenza dell'Unione Europea.

Tra queste caratteristiche, oltre al fatto che deve trattarsi di una piccola impresa esistente da meno di sei anni al momento dell'erogazione dell'aiuto, è previsto espressamente che il riconoscimento del carattere di "impresa innovativa" avvenga sulla base del fatto che (i) lo Stato membro può dimostrare, attraverso una valutazione eseguita da un esperto esterno, in particolare sulla base di un business plan, che il beneficiario in un futuro prevedibile svilupperà prodotti, servizi o processi tecnologicamente nuovi o sensibilmente migliorati rispetto allo stato dell'arte nel settore interessato nella Comunità, e che comportano un rischio di insuccesso tecnologico o industriale, *oppure* (ii) le spese di R&S rappresentano almeno il 15 % del totale delle sue spese operative in almeno uno dei tre anni precedenti la concessione dell'aiuto. In quest'ultimo caso,

qualora la startup sia senza antefatti finanziari, nella revisione contabile del suo periodo fiscale corrente, il dato relativo alle spese di R&S deve essere certificato da un revisore dei conti esterno.

In secondo luogo, altri elementi possono essere rintracciati nella definizione - più indiretta - di startup innovativa come definita nel quadro della politica di ricerca europea e specificatamente nell'ambito del 7° Programma Quadro.

All'interno di questo Programma, è stato creato uno *Risk Sharing Instrument* (RSI, strumento di condivisione del rischio) con cui incentivare, attraverso un meccanismo di garanzia, banche ed altri intermediari finanziari a concedere prestiti a PMI che presentino attività significative di ricerca, sviluppo e innovazione.

Ed è proprio a partire dai criteri cui le startup devono rispondere affinché le banche o gli intermediari finanziari in questione possano concedere loro dei prestiti sapendo di poter contare sulla garanzia offerta dal RSI, che si può desumere come l'Unione Europea abbia affrontato - questa volta non dal punto di vista degli aiuti di Stato, ma della politica di sostegno alla R&S - la questione dell'identificazione delle giovani imprese innovative. Per poter garantire la concessione del prestito (*SME*

transaction) è necessario infatti che la startup che ne beneficia soddisfi almeno uno dei dieci requisiti seguenti: (a) ricorre al prestito per investire nella produzione o sviluppo di prodotti, processi e/o servizi innovative e per i quali il rischio di fallimento tecnologico o industriale è evidenziato dal business plan; (b) è un'"impresa ad alta crescita" guidata dalla R&S e/o dall'innovazione, come misurata da impiego o turnover; (c) il/i ragioniere/i abilitato/i (certificato/i) della PMI ha/hanno evidenziato spese/investimenti in R&S e/o innovazione nelle ultime dichiarazioni finanziarie della startup per almeno il 20% del prestito richiesto; (d) si incarica di spendere una quota almeno pari al 90% del prestito in spese/investimenti di R&S e/o innovazione nei 24 mesi successivi, come indicato dal suo business plan; (e) alla startup sono stati assegnati formalmente garanzie o prestiti da schemi di sostegno europeo alla R&S o all'innovazione, o da schemi di sostegno alla ricerca e all'innovazione a livello nazionale negli ultimi 24 mesi; (f) ha vinto un premio di innovazione negli ultimi 24 mesi; (g) ha registrato almeno un brevetto negli ultimi 24 mesi; (h) ha ricevuto investimento cash da un fondo di venture capital orientato all'innovazione (biologia, energie rinnovabili, tecnologia); (i) ha, al momento della firma della concessione del

prestito, una sede registrata in un parco scientifico, tecnologico e/o d'innovazione; (j) ha beneficiato di credito d'imposta o esenzione fiscale relative a un investimento in R&S e/o innovazione negli ultimi 24 mesi.

Questi criteri rappresentano uno spunto particolarmente interessante, ma la maggior parte di essi non può essere utilizzata tout court come indicatori per misurare il criterio "innovazione" e quindi identificare le startup. Alcuni, infatti, sono peculiari del contesto giuridico all'interno del quale sono stati sviluppati e legano l'identificazione della startup ad un settore a rischio di fallimento tecnologico o industriale. Altri sono strettamente connessi alla misura europea stessa - come quelli che fanno riferimento all'uso del prestito concesso. Ci sono poi quei casi in cui alcuni criteri ci paiono particolarmente limitanti, come il possesso di un brevetto, che non tiene necessariamente conto del processo evolutivo della ricerca nella primissima fase di vita della startup. Infine, altri casi ancora - come ad esempio quelli relativi ai premi di innovazione o investimenti ricevuti da parte di fondi di venture capital, o ancora al legame con un parco scientifico o tecnologico - non possono essere considerati dal momento che nel nostro

Rapporto si tratta di attori dell'ecosistema startup che beneficiano a loro volta di agevolazioni o forme di sostegno. *Si creerebbe pertanto un "cortocircuito"* tra attori che concorrono a definire le startup e benefici a quegli stessi attori proprio in virtù del loro sostegno alle startup - portando quindi ad una sovrapposizione tra il momento della *definizione* e quello dell'*agevolazione*, poiché gli stessi soggetti deputati a definire le startup diverrebbero oggetto dei vantaggi. Mentre invece questo non avviene nel caso della RSI, dato che le banche o gli intermediari finanziari non sono a loro volta oggetto di agevolazioni.

Inoltre, nel meccanismo RSI, l'uso di questi criteri non porta ad identificare startup che beneficiano a quel punto di misure di sostegno *diretto*, ma di startup che, per avere la garanzia sul prestito, e quindi il sostegno *indiretto* dell'Unione Europea, devono comunque passare al vaglio di un filtro utile rappresentato da un attore di mercato (le banche e gli altri intermediari finanziari), che quindi concorre a verificare e certificare che l'impresa sia davvero innovativa.

Oltre all'esperienza comunitaria, esistono casi di riferimento interessante a livello nazionale. In Francia, ad esempio, esiste dal 2004 la *Jeune Entreprise Innovante* (JEI), introdotta per alleggerire il carico fiscale e

quindi sostenere PMI giovani e innovative. Molti dei criteri usati per identificare una JEI - ad es. il fatto che debba essere "indipendente" e quindi posseduta e controllata in via principale da persone fisiche - sono simili a quelli che abbiamo identificato sopra nella definizione di startup.

Per la dimensione "*innovante*", il governo francese fa riferimento ad un volume minimo di spese di R&S. Tra le voci che si possono considerare parte di queste spese di R&S ci sono i beni mobili e immobili acquistati per fini di R&S, i costi del personale impiegato in attività di R&S, o le spese legate ai brevetti e al mantenimento della proprietà intellettuale.

La PMI che vuole vedersi riconoscere lo statuto di JEI chiede all'amministrazione francese di valutare se in possesso di tutti i requisiti necessari per l'eleggibilità. Questo avviene in maniera rapida attraverso un formulario semplice che la nuova azienda può compilare e depositare online in qualsiasi momento. In Francia esiste inoltre la figura della *Jeune Entreprise Universitaire* (JEU) che fa riferimento a quelle nuove, giovani società che hanno come attività principale la valorizzazione del lavoro di ricerca di studenti o comunque giovani che abbiano conseguito un diploma di master o dottorato da meno di cinque anni.

Ora, prendendo ispirazioni da alcuni elementi contenuti nelle classificazioni comunitarie e in quella francese, proponiamo che il possesso del criterio (e) della definizione di startup - e quindi il modo per riconoscere che si tratta effettivamente di nuove aziende che sviluppano prodotti e servizi innovativi, ad alto valore tecnologico - sia **verificato a partire dalle attività di R&S**, e in particolare facendo ricorso a tre indicatori.

1__ Un *primo indicatore* potrebbe coincidere con quello francese, e fare riferimento quindi ad una **percentuale di spese in R&S sul bilancio complessivo della startup**. Per misurarlo si potrebbe far riferimento, come voci di spesa, a criteri simili a quelli usati in Francia per la JEI, come ad esempio le spese relative ai beni mobili e immobili acquistati per fini di R&S, o i costi del personale impiegato in attività di R&S. In aggiunta, è essenziale poter ricomprendere nelle spese in R&S sia quelle in ricerca fondamentale sia quelle in sviluppo precompetitivo e competitivo. Spesso, infatti, i costi di sviluppo dei software e in generale delle prove/prototipi e tutte le attività che vengono svolte dalle startup per comporre il prodotto/servizio frutto dell'ingegno non sono computati nella contabilità ufficiale come spese di R&S. Questa percentuale dovrebbe essere significativa, così da

qualificare la R&S tra le attività principali ed essenziali della startup.

Chiaramente, trattandosi di startup, è importante fare in modo che questo criterio possa essere utilizzato anche da quelle nuove aziende innovative che non sono ancora arrivate al primo bilancio consolidato. In questo caso, il possesso del valore minimo di spese di R&S potrebbe essere autocertificato con riserva di verificare ex post, nel primo bilancio consolidato, l'effettiva presenza di queste spese e attività di R&S, pena la restituzione delle agevolazioni ottenute in virtù dello status di startup, e una sanzione ulteriore.

2__ Considerato inoltre che le startup sono tradizionalmente ad alta intensità di capitale umano qualificato, si potrebbe usare un *secondo indicatore* relativo alla **percentuale sul totale della forza lavoro (soci fondatori e resto del team) di persone altamente qualificate**, e più specificatamente: in possesso di un titolo di dottorato o che stanno svolgendo un dottorato presso un'università italiana o straniera, *oppure* laureati che abbiano svolto certificata attività di ricerca presso istituti di ricerca pubblici o privati per almeno 5 anni, *oppure* detentori di almeno un brevetto internazionale. Anche in questo caso, la percentuale di persone altamente qualificate dovrebbe

essere significativa rispetto al totale della forza lavoro della startup.

In Italia ricerca e impresa sono ancora distanti. Ci sembra quindi molto importante ricorrere ad un criterio specifico per i dottorati/dottorandi che - promuovendo la creazione di un mercato secondario per questo titoli di studio, consentirebbe di ravvicinare questi due mondi permettendo, da un lato, di ridurre l'“isolamento” del mondo universitario e, dall'altro, facilitando l'innovazione del tessuto economico e imprenditoriale. Al tempo stesso, esiste un bacino potenziale di ricercatori, che hanno fatto ricerca in maniera qualificata, così come detentori di brevetti, che potrebbero essere particolarmente preziosi per la startup.

3__ Infine, un *terzo indicatore*, utile in particolare per tutte quelle startup che nascono come sviluppo commerciale di una ricerca pura/di base, e in cui quindi la dimensione principale di R&S è stata sviluppata *prima* di costituire la nuova azienda innovativa, è quello di considerare se la startup sia uno **spin-off universitario riconosciuto**. Un criterio complementare al possesso di un brevetto, dato che non tutte le innovazioni alla base di progetti imprenditoriali sono già state brevettate (o magari mai lo saranno), e dato che in ogni caso per i brevetti si

riscontrano tempi spesso troppo lunghi e incompatibili con l'avvio di una startup.

In sintesi, riteniamo che questi tre indicatori: (1) percentuale di spese di R&S; (2) percentuale del team in possesso di dottorato (o dottorandi) o comunque altamente specializzato in attività di ricerca; (3) essere uno spin-off universitario riconosciuto - permettono di identificare tutte le startup innovative, nel senso di tecnologiche, e consentono di evitare che nella definizione di startup rientrino PMI tradizionali che non innovano. Quindi, per poter essere considerata come startup, è necessario che la società - in aggiunta a tutti gli altri criteri identificati sopra - possa dimostrare di soddisfare il criterio (e) attraverso *almeno uno* di questi tre indicatori.

UNA DIRECTORY ONLINE E PUBBLICA PER LE STARTUP

In aggiunta, riteniamo molto importante sviluppare una logica di massima trasparenza e di controllo orizzontale, “tra pari”. Per questo riteniamo che per poter beneficiare delle misure di sostegno proposte nel Rapporto, tutte le startup tecnologiche (costituite dopo o prima l'adozione del provvedimento, e che comunque soddisfano tutti i criteri menzionati sopra) dovranno essere obbligate

ad (auto)registrarsi in una **directory pubblica online** - costituita presso le camere di commercio - che preveda la condivisione, in assoluta trasparenza, dei dati interni relativi, tra gli altri, alla situazione anagrafica della startup, alle sue attività, ai soci fondatori e agli altri collaboratori, alla contabilità, ai rapporti con gli altri attori della filiera quali incubatori o investitori. Tutto questo salvaguardando i dati sensibili relativi, ad esempio, alla privacy personale e alle strategie commerciali.

Per ogni startup, infine, dovrebbe essere prevista una sezione legata alla “reputazione”, dove lasciare referenze e commenti non anonimi, o che magari portano a voti/punteggi - come oggi accade ad esempio sui siti di alcune aziende che vendono libri o permettono di fare prenotazioni di alberghi.

La directory deve consentire di vedere quali sono quelle startup che si sono registrate (e hanno ricevuto benefici) e quelle che sono uscite, volontariamente o in ogni caso perché terminato il periodo in cui ne avevano diritto (> vedi sopra, *Tabella 1*). La registrazione è effettuata direttamente dalla startup e non è prevista nessuna forma di autorizzazione (> vedi a seguire, *Sezione 1.1*). Attraverso questa directory

diventa possibile osservare da parte di tutti - altre imprese eventualmente concorrenti, istituzioni pubbliche, associazioni, giornalisti, qualsiasi cittadino - quali sono le startup che beneficiano delle misure proposte nel Rapporto, le loro caratteristiche, la loro evoluzione nel tempo, la loro reputazione pubblica. Il ruolo della directory pubblica ci pare particolarmente importante: comporta infatti un livello di trasparenza in grado di agire da deterrente contro eventuali abusi e di mettere in moto un meccanismo di autoregolamentazione in grado di ridurre al massimo i casi in cui diventa necessario il controllo e l'intervento da parte dello Stato. Crediamo pure che a fare davvero la differenza non sarà uno *strumento*, ma saranno i *comportamenti* corretti dei cittadini nel momento in cui interpreteranno in maniera autentica le misure varate sulla base di questo Rapporto.

Infine, la registrazione nella directory online - con un livello comparabile di dettaglio e di trasparenza, sempre via autocertificazione e nel rispetto dei dati commerciali sensibili - dovrebbe essere previsto anche per tutti gli altri attori della filiera (incubatori e acceleratori, business angel, fondi di venture capital, aziende) che volessero beneficiare di una o più misure previste nel presente Rapporto.

Scheda

1 Directory delle startup

Caratteristiche essenziali della directory:

___ È costituita presso le camere di commercio ed è aggiornata su base semestrale, pena la perdita delle agevolazioni previste nel presente Rapporto.

___ È costruita su un criterio di open data, garantendo cioè il libero accesso ai dati e concedendo quindi la possibilità di ripubblicazione dei dati per fini di studio e/o commerciali.

___ I dati dovranno essere raccolti in un format che: (a) sia già coerente con quelle informazioni che il sistema creditizio e bancario normalmente raccoglie ai fini dell'eleggibilità alla concessione del credito -

informazioni raccolte in questo modo rappresentano oltretutto una strada utile anche alla formazione di quella cultura finanziaria e di reporting utili alla startup per presentarsi domani ai potenziali investitori privati, istituzionali o al mercato stesso; (b) faciliti la diffusione attraverso API, cfr. <http://www.nysenate.gov/developers/api>.

___ Deve prevedere la possibilità di identificare startup in base a una ricerca per parole chiave legate a criteri quali, ad esempio, il campo d'attività.

Elenco delle informazioni e dei dati essenziali che le startup innovative devono obbligatoriamente pubblicare nella directory:

___ Data e luogo di costituzione.

___ Sede centrale ed eventuali sedi periferiche.

___ Sito internet, che contenga in home page un link/banner alla directory.

___ Contatti: email e telefono.

___ Breve descrizione dell'attività svolta (compresi momenti e decisioni importanti per la vita aziendale) e dei prodotti/servizi forniti.

___ Descrizione dell'attività di Ricerca & Sviluppo, comprese le tecnologie/strumentazioni adottate.

___ Indicazione dell'aspetto innovativo del prodotto o del processo.

___ Elenco dei soci fondatori, con trasparenza rispetto a fiduciarie, holding etc., con autocertificazione di veridicità.

___ Elenco della tipologia dei soci, dipendenti e altri collaboratori che percepiscono retribuzione dall'azienda sotto qualsiasi forma, anche in natura (senza indicazione dei nomi e cognomi e dei compensi percepiti dai singoli).

___ Breve descrizione del percorso professionale e formativo di tutto il team che lavora nella startup, esclusi eventuali dati sensibili.

___ Collaborazioni e relazioni internazionali della startup.

___ Esistenza di relazioni professionali e/o commerciali con altri attori della filiera (incubatori e acceleratori, business angel, altre aziende etc.), che nella directory devono essere certificate da questi ultimi.

___ Riconoscimenti e premi ricevuti.

___ Ultimo bilancio depositato e pro forma ultimo esercizio dal 1 marzo dell'anno successivo (attraverso standard XBRL, già accettato ed utilizzato a livello europeo e che consente la comparazione tra i dati di bilancio).

___ Elenco dei brevetti registrati.

___ Visura camerale.

___ (solo per le startup a

vocazione sociale - vedi sezione 1.2) *Quantificazione dell'impatto sociale e/o ambientale prodotto tramite l'utilizzo di framework ampiamente utilizzati a livello internazionale come SROI (Social Return on Investment).*

Elenco delle informazioni che le startup devono registrare nella directory in maniera confidenziale (a fini statistici e di controllo):

___ *Centrale rischi azienda e soci fondatori.*

___ *Indicazione delle clausole più frequenti di patti parasociali (drag along, tag along, prelazione etc.).*

___ *Esistenza di opzioni o derivati di qualunque forma. Se presenti le caratteristiche sono definite.*

___ *Ammontare prestito soci se esistente e nei confronti di quali soci. Caratteristiche del prestito. Durata, tasso, clausole.*

___ *Elenco delle transazioni di capitale o debito degli ultimi 2 anni. Ammontare, nominativi e percentuali.*

___ *Piano finanziario della società (da aggiornare ogni semestre) per le startup che hanno già prodotto un business plan ufficiale allegato ad un contratto di investimento.*

36

DIRECTORY DELLE STARTUP

Caratteristiche essenziali della directory

ISCRIZIONE CAMERE DI COMMERCIO



LIBERO ACCESSO AI DATI



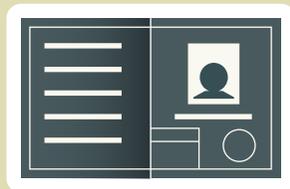
FACILITÀ DIFFUSIONE
(www.nysenate.gov/developers/api)

PAROLE



RICERCA DI PAROLE

Elenco delle informazioni e dei dati essenziali da pubblicare nella directory



IDENTITÀ DELLA STARTUP

Data, nome, indirizzo notaio, sede centrale, sito internet, email di proprietà, telefono, descrizione attività e processo innovativo



PREMI

Riconoscimenti e premi ricevuti



Elenco delle informazioni e dei dati ulteriori
da registrare in maniera confidenziale

CENTRALE RISCHI
PIANO FINANZIARIO
TRANSAZIONI
DESCRIZIONE PRESTITI
DESCRIZIONE OPZIONI O DERIVATI

37



SOCI

*Elenco soci fondatori, dipendenti, collaboratori
e percorso professionale e formativo*



COLLABORATORI E FORNITORI

*Elenco dei fornitori di beni e servizi,
collaboratori e relazioni
clausole di patti parasociali
stato e riferimenti delle relazioni con altri attori*



BILANCIO E BREVETTI

*Ultimo bilancio, proforma e esercizio
dell'anno successivo
Elenco brevetti registrati*



IMPATTO SOCIALE E/O AMBIENTALE

*Ultimo bilancio, proforma ed esercizio
dell'anno successivo
Elenco brevetti registrati*

I Definizione

38

2 Le startup a vocazione sociale

Immaginiamoci una startup che realizzi una applicazione (cd. “app”) per aiutare persone diversamente abili a spostarsi più liberamente in città attraverso un sistema di navigazione delle strade e degli edifici più facilmente percorribili e accessibili. O un’app

che fornisca spiegazioni sui conservanti e coloranti presenti in cibi confezionati, prodotti per l’igiene della casa e della persona, dando la possibilità di comparare prodotti di largo consumo sulla base dei loro componenti chimici e di scegliere quindi quelli più adatti a chi soffre di allergie.

Oppure immaginiamoci una startup che disegna e/o produce abiti per persone con mobilità ridotta e altre problematiche fisiche. O ancora una startup che ripulisce gli edifici coperti da smog grazie all’azione di microrganismi creati in laboratorio.

Si tratta di startup che operano in settori diversi - dal digitale applicato all’assistenza sociale, all’alimentare e alla sanità, alla conservazione del patrimonio, alla moda, all’ambiente. Eppure hanno tutte qualcosa in comune. Cosa? Una chiara *vocazione sociale*.

Questa vocazione sociale non è un aspetto secondario per queste startup, ma è parte della loro stessa natura e missione. Normalmente, infatti, proprio perché intendono rispondere ad un bisogno della società e non solo ad un

bisogno del mercato, queste startup devono accettare dei modelli di business meno attraenti per i finanziatori e presentano un tasso di ritorno sull'investimento più basso. Hanno quindi meno possibilità di nascere e svilupparsi rispetto alle altre startup "normali". È importante perciò, per il contributo che offrono alla comunità, soprattutto in una fase storica in cui lo Stato fa sempre più fatica a rispondere a tutti i bisogni dei cittadini, che possano giovare, in aggiunta alle misure di sostegno previste nel Rapporto, anche di alcune misure "extra", più mirate, che abbiamo immaginato proprio per facilitare la nascita in Italia di queste startup legate all'innovazione sociale. Per fare questo, però, dobbiamo anzitutto identificare, all'interno del mondo più ampio di tutte le startup, questa famiglia particolare - e trasversale a tutti i settori - di startup a vocazione sociale.

Come farlo? Anzitutto, evitando di fare eccezioni alla definizione generale, e partendo quindi dall'idea che debbano comunque essere società di capitali con meno di 48 mesi, composte e controllate almeno al 51% da persone fisiche, che non distribuiscono utili e accettano una contabilità trasparente e rispondono agli altri requisiti individuati sopra. Secondo, evitando di inventare a tavolino una nuova

definizione di "sociale". Lo Stato italiano ha già provveduto nel tempo a individuare gli ambiti del sociale, codificandoli progressivamente nelle normative di riferimento del terzo settore. Si tratta, ad esempio - oltre all'assistenza sociale, sanitaria e socio-sanitaria - di settori come educazione, istruzione e formazione, tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, valorizzazione del patrimonio culturale, turismo sociale, formazione universitaria e post-universitaria, ricerca ed erogazione di servizi culturali. Si può quindi far riferimento a questi settori per identificare, indipendentemente dalla natura della startup - se digitale, biotech, medicale o di qualsiasi altra provenienza manifatturiera, artigianale, agricola o commerciale - quelle che in questo Rapporto intendiamo trattare come "a vocazione sociale".

In aggiunta, ci pare utile considerare a vocazione sociale altre due tipologie di startup. La prima riguarda le startup che fanno attività di ricerca scientifica di particolare interesse sociale. Pensiamo, per esempio, ad una startup capace di convertire strutture di legno in composti inorganici destinati a sostituire porzioni di osso negli interventi chirurgici. Si tratta, cioè, di identificare, all'interno delle startup che fanno ricerca scientifica e già

ricomprese nella definizione generale presentata sopra, quelle la cui ricerca presenta un particolare e più immediato risvolto e impatto sociale.

La seconda tipologia riguarda, invece, quelle startup che esercitano attività d'impresa finalizzata a salvaguardare una parte dei posti di lavoro e creare continuità di business con aziende in crisi e a rischio di parziale o completo fallimento (cd. rescue company). Tra le startup ricomprese nella definizione generale presentata sopra - seppure non menzionate esplicitamente - ci sono già le cd. startup on demand, ossia quelle startup costituite ad hoc da un'azienda normalmente medio-grande che si rende conto di non riuscire ad innovare al suo interno e quindi favorisce la nascita di una nuova impresa che possa in qualche modo prendersi carico delle sue esigenze di innovazione. Queste startup on demand aiutano a stimolare l'intrapreneurship aziendale, ossia la nascita di idee e iniziative innovative generate appunto all'interno dall'azienda con il coinvolgimento di dipendenti, dirigenti e stakeholder vari. Nascono e si sviluppano combinando le competenze e la capacità di innovazione del nuovo team con il business tradizionale ormai consolidato dell'azienda madre in difficoltà, ed

hanno quindi una dinamica di lancio inversa rispetto alla startup tradizionale, dato che hanno impulso da un accordo di partnership industriale/commerciale attorno al quale si costruisce un nuovo team. Al di là della genesi particolare, le startup on demand non richiedono incentivi specifici e, quando riescono ad essere avviate, portano a nuova occupazione, rinnovamento tecnologico o di business nelle aziende madri, ed all'inserimento di energie fresche. Ora, come tutte le altre startup, anche le startup on demand possono essere a vocazione sociale. Un esempio? Un'azienda alimentare che, per cercare di limitare al minimo l'impatto ambientale degli imballaggi utilizzati per il confezionamento di cibi e bevande, crea una startup per vagliare opzioni più ecologiche e produrre imballaggi vegetali. Le rescue company rappresentano una variante all'interno del mondo delle startup on demand a vocazione sociale, dato che sono startup on demand create per le aziende parzialmente o totalmente fallimentari, in genere nell'ambito della produzione industriale, e dunque con un chiaro impatto sociale. Sono quindi startup, create sulla base di un'innovazione di prodotto, che possono contribuire a limitare, anche se solo parzialmente, le conseguenze negative di aziende (anche PMI)

in crisi. Chiaramente, per poter rientrare nella definizione di startup a vocazione sociale, anche la rescue company deve soddisfare il requisito dell'innovazione tecnologica. Non basta quindi, per fare un esempio, che si limiti a riorganizzare in maniera innovativa la condivisione di competenze finalizzata al reinserimento lavorativo.

A prescindere dal settore di intervento, poi, le startup a vocazione sociale - per avere accesso ai benefici e agevolazioni ad esse riservati - dovranno comunque rispettare gli altri vincoli già previsti per le startup tradizionali beneficiarie delle misure di questo Rapporto.

Infine, è importante garantire che anche al termine del periodo in cui è stata oggetto di ulteriori agevolazioni, la startup a vocazione sociale si comporti in maniera più "socialmente responsabile" di una normale S.r.l.. È necessario infatti evitare che la startup a vocazione sociale diventi solo uno strumento, un alibi, per ottenere quattro anni di incentivi maggiori, così come è necessario far sì che il progetto che nasce sociale resti tale per tutto il corso della sua vita. Per tutto questo, è importante prevedere che anche dopo i 48 mesi, la startup a vocazione sociale abbia la possibilità di redistribuire solo una parte limitata degli utili aziendali.

Scheda

2

Startup a vocazione sociale

Criteria aggiuntivi alla definizione generale, che devono essere presenti perché le startup possano essere qualificate come "a vocazione sociale":

1. *Il primo criterio restringe l'oggetto sociale, specificando che, in aggiunta allo "sviluppo di prodotti o servizi innovativi, ad alto valore tecnologico", le startup a vocazione sociale operano in determinati settori: _____ operano nei settori indicati all'interno dell'articolo 2 comma 1 del D.Lgs 155/06, svolgono attività di ricerca scientifica di particolare interesse sociale in ambiti e secondo modalità da definire con apposito regolamento, esercitano attività di impresa finalizzata all'inserimento lavorativo di lavoratori svantaggiati di cui all'articolo 2, numero 18, del regolamento (CE) n. 800/2008 (rescue company, dove per aziende in crisi ci si riferisce a quelle in procedura concorsuale, e tenendo presente al fine di beneficiare delle misure*

presenti in questo rapporto che la rescue company come intesa in questo Rapporto – cioè come spin-off di un'azienda in crisi – deve introdurre almeno un elemento di innovazione tecnologica, necessità al momento non prevista da altre leggi. Cfr. emendamento “Bobba”: interventi per il sostegno dell'imprenditoria e dell'occupazione giovanile e femminile e delega al Governo in materia di regime fiscale agevolato);

___ i settori ex articolo 2 comma 1 del D.Lgs 155/06: assistenza sociale, assistenza sanitaria, assistenza socio-sanitaria, educazione, istruzione e formazione, tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, valorizzazione del patrimonio culturale, turismo sociale, formazione universitaria e post-universitaria, ricerca ed erogazione di servizi culturali, formazione extra-scolastica finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica e al successo scolastico e formativo, servizi strumentali alle imprese sociali, resi da enti composti in misura superiore al 70% da organizzazioni che esercitano un'impresa sociale; ___ questi settori sono specificati ulteriormente in normative apposite, già menzionate nella stessa legge 155/06.

2. Il secondo criterio aggiuntivo rafforza il principio della contabilità trasparente, e impone alle startup a vocazione sociale di presentare un “bilancio sociale”:
avere l'obbligo di presentare un “bilancio sociale”, semplice e chiaro da predisporre, prendendo spunto dall'articolo 10 comma 2 del D.Lgs 155/06 e dalle successive norme attuative, con possibilità di semplificazione dello stesso.

3. Il terzo criterio permette di individuare uno spartiacque chiaro tra gli obiettivi di carattere specificatamente finanziario ed economico delle startup tradizionali e quelli più marcatamente sociali delle startup a vocazione sociale:
avere una limitazione statutaria “permanente”, che rimanga valida quindi anche dopo i primi 48 mesi, circa la distribuzione di utili, e che consenta la restituzione del capitale investito ma non un suo accrescimento illimitato, ponendo quindi l'accento sull'impatto e la vocazione sociale piuttosto che sul ritorno economico. Attenendoci a quanto già normato, dopo i primi 48 mesi si può garantire continuità di sostanza senza tralasciare una marginale redistribuzione degli utili attraverso l'applicazione

dei requisiti già previsti dall'art. 2514 del Codice Civile, attualmente applicabili a cooperative con mutualità prevalente, secondo cui vige il divieto di distribuire dividendi in misura superiore all'interesse massimo dei buoni postali fruttiferi aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato.

STARTUP A VOCAZIONE SOCIALE

Criteria aggiuntivi
per identificazione sociale

I SETTORI



RICERCA
SCIENTIFICA



STRUMENTI
ALLE IMPRESE SOCIALI



EDUCAZIONE ISTRUZIONE
E FORMAZIONE



INSERIMENTO
LAVORATIVO



FORMAZIONE
EXTRA SCOLASTICA



SERVIZI
CULTURALI



SOSTEGNO OCCUPAZIONE
GIOVANILE E FEMMINILE



TURISMO
SOCIALE



FORMAZIONE
UNIVERSITARIA



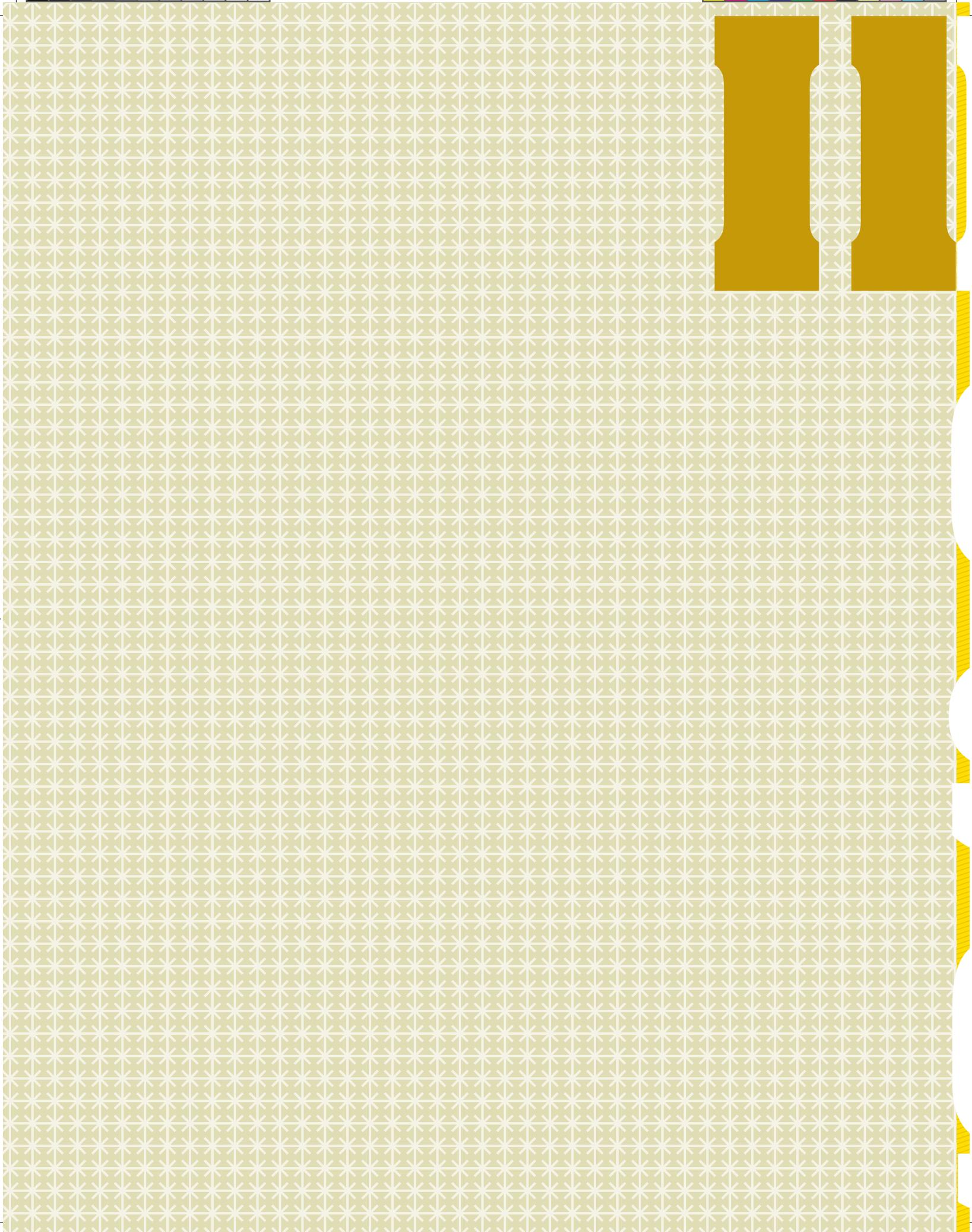
ASSISTENZA SANITARIA
E SOCIO-SANITARIA



PATRIMONIO
CULTURALE



TUTELA DELL'AMBIENTE
E DELL'ECOSISTEMA



Misur
e di
soste
gno



Misure II di sostegno I Lancio

46



Chi vuole avviare una nuova iniziativa imprenditoriale ed aprire una startup innovativa si trova oggi ad affrontare una serie di problemi e ostacoli legati agli adempimenti e agli oneri burocratici, ad una normativa fiscale “poco amica”,

47

al reclutamento di persone da coinvolgere nel progetto imprenditoriale o per la fornitura di servizi e consulenze in fase di avviamento.

Per rimuovere questi ostacoli è importante agire contemporaneamente su due fronti complementari che sono cruciali per consentire di lanciare una nuova startup innovativa e metterla nelle condizioni di operare rapidamente sul mercato, fornendole tutti gli strumenti necessari.

Questi due fronti sono:

1. la **semplificazione amministrativa e normativa**:

il quadro normativo deve essere semplice, stabile e comprensibile in termini univoci anche da parte di persone non esperte di problematiche giuridiche. La semplificazione deve riguardare la fase di costituzione della startup, ma anche altri attori dell'ecosistema che sostengono la crescita della startup. Inoltre, è necessario ridurre alcuni oneri più gravosi come quelli fiscali.

2. Il **capitale umano a disposizione della nuova startup**:

le logiche del lavoro subordinato non sono adeguate ad un modello di organizzazione - tipico della startup - in cui il datore e il lavoratore devono essere chiamati a collaborare per il raggiungimento di un obiettivo. Chiaramente, ci sono altri ambiti in cui è necessario agire per facilitare il lancio di una startup. Tra questi rientrano, ad esempio, la disponibilità di un capitale iniziale e, in molti casi, di un luogo adeguato dove la startup possa essere incubata. Questi aspetti, che sono altrettanto rilevanti non solo per il lancio ma anche per lo sviluppo della startup, saranno trattati in maniera sistematica nel prossimo capitolo del Rapporto, relativo alla fase di crescita, per dare così, attraverso una trattazione unica e coerente, il senso delle misure che su questi fronti sono necessarie.

Allo stesso modo, alcune misure di quelle previste qui di seguito sono importanti per la fase di crescita e non solo di lancio, ma vengono trattate in questo capitolo del Rapporto sempre per mostrare la coerenza del pacchetto di proposte rispetto ad uno stesso campo d'azione.

II.1. LA SEMPLIFICAZIONE AMMINISTRATIVA E LA RIDUZIONE DEGLI ONERI FISCALI

II.1.1 SEMPLIFICARE LA STARTUP: LA iSRL

Chi oggi vuole aprire un'impresa in Italia ha a disposizione un ampio ventaglio di opzioni: la S.n.c., la S.a.s., la S.r.l., la S.p.a. - tanto per citare le più comuni. Ognuno di questi tipi di società implica una mole diversa di carte e adempimenti, offre all'imprenditore degli strumenti specifici, lo vincola ad obblighi diversi - e in generale è più o meno adatta al tipo di business così come alle ambizioni di chi la costituisce.

Nel corso degli anni si è cercato di ridurre gli oneri in fase di costituzione di una nuova impresa. Ad esempio - se prendiamo la S.r.l. - anche se resta l'iscrizione a vari enti (Agenzia Entrate, Registro Imprese, INPS, INAIL), si può notificare la nascita dell'impresa attraverso ComUnica ed eseguire in una sola comunicazione dematerializzata i relativi adempimenti. Tutto questo

però sempre via notaio, e ricorrendo quasi inevitabilmente a intermediari professionali o associativi vari per sbrigare le pratiche, richiedere autorizzazioni all'esercizio dell'attività, presentare dichiarazioni, avere assistenza fiscale e legale.

Negli ultimi mesi il Governo ha cercato di semplificare ulteriormente, attraverso la nuova S.s.r.l., la possibilità di avviare una nuova impresa. In particolare è stata semplificata la costituzione della società - prevedendo l'esenzione del diritto di bollo e di segreteria, il notaio gratuito, e 1 euro di capitale sociale minimo (quest'ultimo solo per gli under 35).

Non si è però ancora intervenuti sugli adempimenti e le spese successive alla costituzione, nonché sulla tassazione legata alla costituzione, elementi che disincentivano molti giovani a fare impresa innovativa in Italia. Inoltre, la S.s.r.l. riguarda solo società di nuova costituzione, e la gratuità del notaio non si applica alle modifiche dei patti sociali (es. se un socio recede, o se cambia la ragione sociale). Infine, la S.s.r.l. ha una costituzione semplificata ma gli adempimenti tipici di una S.r.l. (tassa annuale sui libri sociali, relazione di stima, tassa sul deposito del verbale di assemblea a ogni distribuzione degli utili, alto costo del commercialista) rimangono in piedi. Restano anche le imposte di registro sulla cessione di quote

da un socio all'altro. Inoltre, se l'aspetto "costitutivo" è stato in parte affrontato ed è oggi più semplice aprire una società, resta il problema "autorizzatorio", ossia la vera e propria nascita della società non sulle carte del notaio o nel registro delle imprese delle camere di commercio, ma all'interno del sistema economico e produttivo. Esistono infatti diversi livelli regolatori - da quello statale a quello comunale - che ostacolano ancora pesantemente la *concreta operatività* della nuova impresa. Per molti versi, quindi, avviare un'impresa resta ancora un'impresa! Il Paese non si è ancora dotato dello strumento che servirebbe ad un giovane con una bella idea di business innovativo per incoraggiarlo davvero a lanciare la sua startup. Pensiamo per questo che sia *indispensabile operare un'ulteriore azione profonda e generale di semplificazione amministrativa e riduzione degli oneri*. Inoltre, la startup innovativa dovrebbe essere messa nelle condizioni di svolgere azioni e muoversi nel mercato con una maggiore flessibilità. In particolare, per la natura stessa di startup, debbono essere previsti dei meccanismi di partecipazione al rischio d'impresa che permettano di sostituire il fabbisogno di cassa con il ricorso a strumenti quali le *startup stock option* o il *work for equity* (> vedi sotto, *sezione 1.2*). Per fare tutto questo non è strettamente necessario

prevedere una nuova figura giuridica, bensì è indispensabile immaginare un pacchetto che sia a disposizione di chi vuole aprire una startup. Questo pacchetto dovrebbe servire da un lato a semplificare ulteriormente, e dall'altro a potenziare quanto già previsto per la S.r.l.. Proponiamo che questo pacchetto si chiami iSrl e che permetta di avviare una startup innovativa a responsabilità limitata, dove la "i" ricorda immediatamente il riferimento all'innovazione. Per aprire una S.r.l. con il pacchetto **iSrl**, è necessario prevedere uno "statuto zero" che venga adottato da chiunque voglia avviare una startup innovativa, così come pure da chi, avendone già messa in piedi una sulla base di un altro tipo di società - soddisfacendo i criteri contenuti nella definizione riportata sopra - voglia passare a questo modello. In sintesi, quindi, lo statuto zero: (a) da un lato, deve consentire alla startup di avvantaggiarsi della rimozione di una serie di oneri amministrativi e burocratici legati all'avvio e alla vita dell'impresa; (b) dall'altro, deve prevedere una serie di strumenti essenziali che potenzino quello che la startup può fare (> vedi sotto, *Scheda 3*). La costituzione della S.r.l. con la formula iSrl, attraverso questo statuto zero, deve avvenire interamente online, e con una *comunicazione rivolta direttamente alla camera di commercio* - attraverso la firma

digitale certificata, se necessario ai fini dell'autenticazione. Chiaramente, anche il versamento del capitale sociale deve poter avvenire online. Concretamente tutto ciò significa che, una volta introdotta questa semplificazione, chi vuole aprire una startup può contare sul fatto che:

- ___ esiste uno statuto standard che può adottare velocemente e sottoscrivere assieme agli altri eventuali soci fondatori;
- ___ senza passare per il notaio o altri intermediari, può inviare *direttamente* alla camera di commercio - attraverso il sistema di Comunicazione Unica (ComUnica) e/o Telemaco, già totalmente telematizzati e accessibili - lo statuto, contestualmente a tutti gli altri dati richiesti per l'iscrizione alla directory pubblica online e alla prova del versamento del capitale sociale;
- ___ in questo modo si costituisce e *diventa operativa* la sua S.r.l., con il pacchetto iSrl;
- ___ giovandosi del pacchetto iSrl, si risparmierà una serie di oneri burocratici e potrà utilizzare alcuni strumenti particolarmente utili e "mirati" per la sua attività di impresa innovativa.

Il tutto in modo semplice, veloce e trasparente. Infine, trascorsi 48 mesi dalla costituzione, o comunque al termine del periodo previsto (> vedi sopra, *Tabella 1*) decade l'operatività del pacchetto iSrl e la startup diventa una S.r.l. "normale".



**COSTITUZIONE
ONLINE**



**50 EURO
COSTO COMPLESSIVO**



TEMPI BREVI



50

LA
iSRL
E LO
**STATUTO
ZERO**



**NESSUN VINCOLO
DI ETÀ**



**ELIMINAZIONE
DI ONERI VARI**



ISCRIZIONE REGISTRO IMPRESE
esente da bollo e diritti di segreteria

BUROCRAZIA SEMPLIFICATA
Autocertificazione camera di commercio



Scheda

3

La iSrl e lo “statuto zero” per le startup

Lo statuto zero deve consentire a chi intende aprire una startup di non dover adempiere ad una serie di oneri amministrativi e burocratici:

- 1___ *Costo complessivo di costituzione della startup simbolico e certo - pari a 50 euro - indipendentemente dalla residenza della società.*
- 2___ *Tempi brevi e certi per la costituzione.*
- 3___ *Nessun vincolo di età.*
- 4___ *Costituzione online - e quindi obbligo di versamento del capitale sociale e registrazione presso la camera di commercio.*
- 5___ *Come per la S.s.r.l., iscrizione al registro delle imprese esente dal bollo e dai diritti di segreteria - attraverso firma digitale e deposito telematico.*
- 6___ *Eliminazione di oneri vari come, ad esempio, la tassa annuale sui libri sociali.*
- 7___ *Semplificazione degli adempimenti burocratici (es. tenuta libri, relazione di stima) entro i limiti che consentono l'adozione della contabilità semplificata.*
- 8___ *Sostituzione degli adempimenti burocratici con semplici autocertificazioni da inviare alle camere di commercio.*

Lo statuto zero deve prevedere inoltre tra gli strumenti essenziali:

- 1___ *Un **capitale sociale***

non vincolato ad un tetto minimo ma comunque adeguato all'oggetto sociale e all'attività di impresa che chi apre la startup intende portare avanti (prevedendo la responsabilità personale nel caso in cui manchi l'adeguatezza); al fine di evitare la discrezionalità amministrativa nella valutazione dell'adeguatezza, così come differenze a livello locale, il Governo predispone una tabella di capitali minimi per tipologia di attività/azienda.

2___ *Una **maggiore facilità per effettuare un aumento del capitale**, trattando questa operazione come se fosse un investimento - con un semplice versamento e una comunicazione alla camera di commercio - a fronte chiaramente delle garanzie date sull'effettiva consistenza patrimoniale ed aziendale degli asset conferiti in azienda.*

3___ *Come già è possibile per le S.r.l., una **governance più semplice**, che preveda un amministratore unico che agisca come capo-azienda e sia responsabile verso i soci, i creditori, i collaboratori ed ogni altro interlocutore.*

4___ *La possibilità di ricorrere, in modo semplice e veloce, alle **startup stock option** per contare su risorse umane che lavorino per la startup accettando di essere pagate (in*

parte) con quote della startup stessa (> vedi Sezione 1.2).

5___La possibilità di usare classi di partecipazioni precostituite quali: **(i) performance share** – partecipazioni riservate ai soci fondatori che possono essere liberate ad un prezzo predeterminato solo nel caso in cui siano raggiunti determinati obiettivi di business; **(ii) seeding share** – partecipazioni riservate agli investitori e tali da attribuire agli investitori stessi i diritti che vengono chiesti nella normale prassi commerciale in materia di finanza straordinaria (seguito, covendita, liquidation preference, nomina di amministratori non esecutivi con il compito di seguire l'amministratore delegato, etc.).

6___ **Work for equity**, prevedendo che i fornitori della startup possano essere pagati con una partecipazione al capitale sociale, e introducendo quindi un meccanismo che aiuti a ridurre le esigenze di cassa in un momento specifico. Per realizzare questo obiettivo, si prevede la possibilità di ricorrere alle **convertible note**, che consentono alle startup di pagare i propri fornitori strategici, ovviamente consenzienti, attraverso una partecipazione al capitale, diluendo quindi le uscite di

capitale di breve periodo e aiutando le nuove startup sul fronte della liquidità. La convertible note è una forma di debito che consente di non fissare il prezzo dell'equity al momento della sua emissione e quindi si presta ad essere utilizzata ad esempio nelle fasi di pre-seed e seed o per i bridge. Inoltre, affinché il work for equity funzioni, è necessario prevedere un vantaggio fiscale, che di fatto significa considerare che il fornitore di servizi (avvocato, notaio, commercialista etc..) non paghi le tasse sul bene o servizio fornito (e regolarmente fatturati) nel momento in cui non ha ricevuto in cambio un compenso in denaro ma una quota di partecipazione al capitale della società (N.B. per evitare di incentivare comportamenti elusivi dal punto di vista fiscale, l'equity dato in pagamento non dovrebbe essere negoziabile per almeno due anni, alla luce del differenziale di tassazione tra cessione quote e fatturato professionale).

7___Possibilità di concludere **contratti di lavoro "startup"** (> vedi sotto, sezione 1.2).

8___Possibilità di ricorrere ad una **disciplina fallimentare e a norme sulla liquidazione semplificate** (> vedi sotto, sezione 3.2).

Solo per le startup a vocazione sociale:

Possibilità, per gli enti non profit disciplinati dal Libro I del Codice civile, di emettere obbligazioni, per il finanziamento di startup a vocazione sociale nei propri settori di interesse. Ad esempio, una fondazione attiva nel campo della ricerca scientifica utilizza un'emissione obbligazionaria per finanziare una startup che si occupa di sviluppare un brevetto funzionale ai propri scopi (necessaria la modifica del libro I del codice civile. Cfr. disegno di legge delega, riforma del titolo II del libro I del Codice civile approvato il 31 marzo 2011, art. 4 lett. h), n. 5.

II.1.2 SEMPLIFICARE LE ORGANIZZAZIONI CHE INVESTONO IN STARTUP

Fare in modo che sia semplice e facile aprire una startup è essenziale, ma da solo comunque non basta. Bisogna rendere la vita più facile anche agli altri attori della filiera chiamati a sostenere la startup nella sua fase di sviluppo e crescita, a partire dalle organizzazioni preposte alla raccolta dei capitali. Senza queste organizzazioni, i capitali difficilmente potranno essere veicolati per sostenere le startup. Su questo fronte, due misure permettono di rimediare ai limiti attuali. Anzitutto, è necessario intervenire sulle cd. Società di Gestione del

Risparmio (SGR) - introdotte in Italia alla fine degli anni '90, oggi sono oltre trecento - che svolgono in via esclusiva l'attività di promozione e di gestione di fondi di investimento. La normativa prevista da Banca d'Italia per la loro costituzione non è infatti particolarmente adeguata alle necessità del mercato. È onerosa - in termini sia di patrimonializzazione sia di gestione - al punto da non rendere conveniente avviare un fondo di venture capital, che normalmente non supera qualche decina di milioni di euro. Il risultato è che oggi ci sono poche SGR che gestiscono fondi di venture capital, quando invece è chiaro che il funzionamento dell'ecosistema e i risultati in termini di sostegno alle startup non sono solo funzione degli investimenti complessivi ma anche del *numero* degli operatori in grado di veicolarli (e quindi delle professionalità complessivamente disponibili a sostegno delle startup). Per rimediare a questo limite, la proposta è di *permettere la costituzione di una SGR secondo una procedura semplificata, con capitale di costituzione ridotto, e con costi di gestione minori.* Tra l'altro, oltre a rispondere ad un limite generale, questa nuova SGR modificata rappresenterebbe anche la soluzione al problema specifico degli investitori orientati a sostenere le startup a vocazione sociale, i cui investimenti hanno tempi più lunghi e un rendimento inferiore.

Scheda

4

La SGR semplificata e a capitale ridotto

Elementi essenziali della proposta:

1 *percorso semplificato a sostegno della creazione e gestione di SGR o assimilabili. La normativa di riferimento viene integrata rispetto alla composizione societaria, per consentire la costituzione a capitale ridotto di SGR per la gestione di fondi di venture capital anche alle SGR non controllate (come nell'attuale testo) da istituti di ricerca o università, e consentirne invece la costituzione anche per il tramite del solo capitale privato.*

2 *Si provvede alle semplificazioni procedurali necessarie a diminuire i costi di gestione in merito di compliance e risk management. Nello specifico, il percorso di semplificazione, che mira a semplificare (e quindi a rendere meno onerosi alcuni meccanismi), deve:*

___ rivedere il sistema dei controlli per le SGR operanti nell'ambito del venture capital, evitando la "stratificazione di funzioni";

___ applicare il principio di proporzionalità prevedendo che l'obbligo di istituire alcune funzioni intervenga solo qualora si superi una certa soglia di asset in gestione;

___ evitare l'istituzione di nuove funzioni (come nel caso della funzione preposta alle verifiche antiriciclaggio), distribuendo le competenze sugli organi di controllo esistenti;

___ evitare gli obblighi di segnalazione negativa, prevedendo invece obblighi di segnalazione nel caso in cui si verifichi l'evento e inasprando eventualmente le

sanzioni da applicare in caso di violazione delle norme riscontrata in sede di accertamento;

— ridurre ulteriormente la periodicità di segnalazione, seguendo l'esempio della procedura semplificata per i gestori di fondi riservati ad investitori qualificati nel caso delle segnalazioni statistiche di vigilanza, e mantenendo comunque la cadenza semestrale;

— evitare di prevedere obblighi di nuove comunicazioni ad hoc per voci "estrapolabili" dai rendiconti o dai regolamenti di gestione (come, ad esempio, le commissioni di gestione), e introdurre piuttosto uno schema di rendiconto in formato elettronico, uniforme per tutti i fondi;

— evitare la duplicazione nell'invio di documentazione a Banca d'Italia e Consob (ci si riferisci, ad esempio, alle relazioni sulle funzioni di controllo istituite e sulla struttura organizzativa, a regolamenti, rendiconti e relazioni semestrali dei fondi, bilanci d'esercizio, modifiche statutarie e dei patti parasociali, variazioni della composizione degli organi sociali), e prevedere la trasmissione di dati e documenti ad un'unica autorità di riferimento, attraverso una piattaforma/ modalità uniforme.

LA SGR SEMPLIFICATA

Elementi essenziali
della proposta



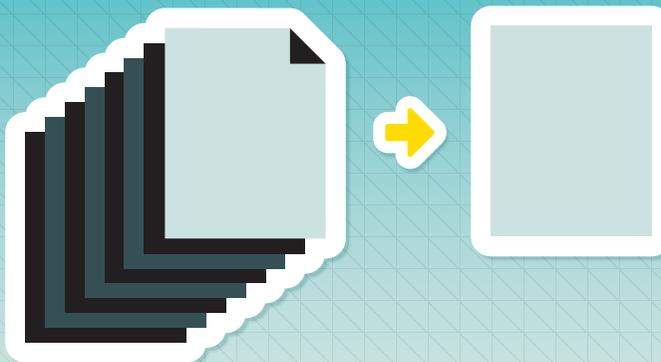
IL PERCORSO SEMPLIFICATO

1

SEMPLIFICAZIONE A SOSTEGNO
DELLA CREAZIONE E GESTIONE DI SGR

2

SEMPLIFICAZIONE PROCEDURALI
PER DIMINUIRE I COSTI DI GESTIONE



EVITARE LA "STRATIFICAZIONE DI FUNZIONI"

APPLICARE IL PRINCIPIO DI PROPORZIONALITÀ

EVITARE L'ISTITUZIONE DI NUOVE FUNZIONI
DISTRIBUENDO LE COMPETENZE TRA GLI ORGANI
DI CONTROLLO ESISTENTI

EVITARE GLI OBBLIGHI DI SEGNALAZIONE NEGATIVA

RIDURRE LA PERIODICITÀ DI SEGNALAZIONE
SEGUENDO L'ESEMPIO DELLA PROCEDURA SEMPLIFICATA

La seconda proposta che mira a semplificare e facilitare la raccolta di capitale riguarda le *Società per azioni e il regime dell'autodisciplina*. In questo caso lo scopo è quello di individuare meccanismi, regole e quindi statuti standard che possano "simulare" la gestione della SGR senza però ricadere

nell'ambito della vigilanza di Banca d'Italia e degli altri organismi di vigilanza, offrendo quindi tempi e costi interessanti per coloro che fossero disposti ad investire in startup attraverso questi veicoli. Stiamo parlando delle cd. "investment company" - S.p.a. ma anche S.r.l. - a cui

andrebbero estesi i benefici proposti nel presente Rapporto relativi ai proventi dell'attività di venture capital. Queste *investment company* potrebbero avere - ad es. attraverso l'Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital (AIFI) - uno statuto "certificato" in regime di autodisciplina.

Scheda

5

Società per Azioni e regime dell'autodisciplina



SOCIETÀ PER AZIONI E REGIME AUTODISCIPLINA

55

Requisiti essenziali della proposta:

Semplificare il percorso di costituzione di una società di investimento che abbia le caratteristiche adeguate per raccogliere capitali dal sistema del risparmio, utilizzando uno statuto "standard" che tenga conto delle tipiche esigenze degli investitori.

Tale statuto dovrebbe raccogliere in particolare meccanismi omogenei in

termini di:

- ___durata della società;*
- ___utilizzo dei fondi raccolti;*
- ___struttura dei costi;*
- ___utilizzo dei fondi disinvestiti;*
- ___informativa verso i sottoscrittori.*

Le società che adottassero tali statuti e aderissero ai codici dell'autodisciplina sarebbero obbligate ad affiliarsi ad un'associazione di categoria al fine sia di essere visibili verso

il mercato, sia di dare all'associazione stessa, ai suoi membri, e al mercato informazioni minime relative alla propria attività di investimento e disinvestimento. Il regime dell'autodisciplina, che non prevede integrazioni normative, potrebbe in questo modo essere demandato interamente alle associazioni di categoria (ad es. AIFI) per la verifica della sua corretta adozione.

II.1.3 GLI ONERI FISCALI

La fase di lancio di una startup è sempre la più delicata. La liquidità a disposizione della startup appena nata è normalmente limitata e rappresenta una delle cause principali che spiega l'alto tasso di mortalità di questo tipo di nuove imprese innovative nel primo periodo di vita. Il paradosso che molte startup vivono è invece che, per come è organizzato il prelievo fiscale, una startup appena nata, che magari ha successo commerciale e quindi fattura, rischia comunque di fallire se non è in grado di incassare velocemente i propri crediti, dal momento che il pagamento delle imposte, in particolare l'IVA ma anche l'IRES - ossia l'imposta sul reddito delle società - è richiesto già nei primi mesi di attività, e indipendentemente da quando la startup incassa concretamente i propri crediti, e quindi dal reddito reale. In Italia i tempi di pagamento delle fatture sono molto dilatati e incerti. Questo vale tanto per i pagamenti della Pubblica Amministrazione, quanto per i pagamenti tra privati. Le imposte, al contrario, sono dovute per competenza e non per cassa, ossia fanno fede le fatture emesse e ricevute, non il loro reale pagamento. In queste condizioni, la startup che sta affrontando ingenti spese di avviamento, e contemporaneamente sta

iniziando a vendere i propri beni e servizi, rischia di entrare in crisi di liquidità e chiudere.

Per scongiurare questa eventualità, è importante permettere alle startup di trattenere il più possibile la liquidità necessaria per crescere, evitando che sia proprio lo Stato a drenare, nei primi anni di vita, le risorse finanziarie fondamentali per la sua sopravvivenza.

Per porre rimedio a questo problema, la proposta è di **passare da una contabilizzazione dei ricavi e costi per competenza ad una per ricavi e costi per cassa**, con la conseguenza di pagare le imposte in base ai flussi di cassa reali. La contabilità per cassa invece che per competenza esiste già, ma oggi è riservata alle aziende fino a 2 milioni di euro di fatturato. La soglia era stata fissata a 200 mila euro, ma è stata alzata di recente. Alla fine dell'esercizio contabile, e quindi alla fine del primo, secondo, terzo e quarto anno, le startup pagherebbero le imposte in base non a quanto contabilizzato ma a quanto materialmente riscosso. Al termine dei primi 48 mesi di vita - una volta superato il delicato periodo di avviamento aziendale - la startup tornerebbe al regime fiscale standard.

Questa proposta non mira chiaramente a ridurre le

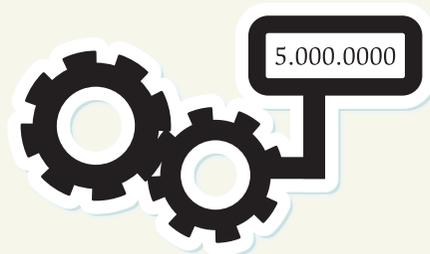
imposte che deve pagare una startup. Ma ad evitare che la propensione a non pagare le fatture entro i termini previsti, che in Italia ha assunto una forma patologica, diventi il serial killer di tutte le startup, inevitabilmente più fragili delle altre aziende. La misura andrebbe applicata fino alla risoluzione complessiva del problema dei pagamenti ritardati, non solo da parte della Pubblica Amministrazione ma anche tra privati, e quindi fino a quando l'Italia non recepirà la direttiva europea sui pagamenti e sarà in grado di assicurarne il rispetto dei termini.

Scheda

6

Da competenza a cassa

DA COMPETENZA A CASSA



IVA
IRES

57

Elementi essenziali della proposta:

Per le startup, pagamento delle imposte (IVA e IRES), al termine di ogni esercizio contabile, per cassa e non per competenza.

IVA - Revisione dell'attuale dettato, in materia di IVA, dell'art.7, D.L. 29 novembre 2008, n.185, conv. in Legge n.2/2009, eliminando il limite per quanto concerne il volume d'affari. Tale norma ha disciplinato la riscossione IVA per cassa e

non per competenza solo per le aziende con un fatturato annuo inferiore ai 200 mila euro. Di recente la soglia è stata portata a 2 milioni di euro. La revisione estende ulteriormente l'applicazione di tale norma alle startup come definite nel presente Rapporto, e quindi fino ad un limite di fatturato annuo (ma solo per le startup) inferiore ai 5 milioni di euro.

Imposta sul reddito delle società (IRES) - Introduzione di un'aliquota forfetaria

per il pagamento dell'IRES calcolato sulla base imponibile scaturente dalla contabilità per cassa delle società. Ciò alla luce dei principi già riconosciuti che regolamentano regimi impositivi agevolati all'interno del sistema fiscale italiano, che mirano ad offrire un sistema impositivo improntato sempre sull'equità fiscale ma che riconosce allo stesso tempo agevolazioni per fasce di contribuenti più deboli.

II.2. IL TEAM A DISPOSIZIONE DELLA STARTUP

Oltre a potersi costituire legalmente con modalità rapide e non onerose e ad essere capace di trattenere in cassa più liquidità possibile, *la startup ha bisogno di costruire un team solido e di qualità attorno al/ai fondatore/i*. Il capitale umano, le idee, le competenze, le capacità di fare ricerca e innovazione sono imprescindibili per la riuscita della nuova realtà imprenditoriale. Inoltre, l'elevato rischio imprenditoriale tipico delle imprese innovative richiede una struttura lavorativa snella e dinamica. Le startup devono costituire intorno ai soci fondatori un team che sia all'altezza di sviluppare e accrescere il progetto imprenditoriale. Questo significa dare la possibilità alla startup di far lavorare - insieme ai soci - altri collaboratori che partecipino all'avventura imprenditoriale. Per fare questo, è necessario dare alla startup la possibilità di coinvolgere persone disposte a lavorare secondo un regime di flessibilità che accettino di legare il proprio contratto di lavoro all'eventuale riuscita della startup stessa. Viste le peculiarità di queste nuove aziende innovative, serve immaginare un contratto di lavoro ad hoc.

Un **contratto tipico per lavorare in startup** che possa essere usato **limitatamente al**

periodo definito nel presente Rapporto, e cioè i primi 48 mesi di vita.

Sulla base di questo contratto, il team viene assunto a tempo determinato concedendo alla startup la possibilità di aumentare o ridurre il numero di persone che fanno parte del team sulla base delle esigenze che incontra in una fase in cui ha estremo bisogno di adattarsi ai risultati della sua stessa ricerca, alla capacità di trovare finanziatori, di riuscire a posizionarsi sul mercato. Al termine dei 48 mesi, i membri del team devono essere confermati a tempo indeterminato, altrimenti il rapporto di lavoro deve necessariamente cessare e *non può continuare in nessun'altra forma.*

È importante che la startup possa usare questo contratto con il numero di persone che ritiene necessario, indipendentemente dal numero complessivo di altri contratti di lavoro in essere presso la stessa startup. Deve cioè *poter valere per tutto il team che compone la startup* - e quindi per figure come sviluppatori, ricercatori, responsabili commerciali e amministrativi. E dovrebbe valere indipendentemente dall'età dei membri del team. In questo modo, il contratto potrebbe essere usato anche per riassorbire parte dei nuovi fuoriusciti senior del mondo del lavoro, che riuscirebbero così a ricollocarsi e allo stesso

tempo portare un contributo di esperienza manageriale e di contenuti nella nuova startup. Inoltre, per essere davvero utile e vantaggioso per la startup, questo contratto tipico per lavorare in startup dovrebbe consentire non solo grande flessibilità e dinamicità, ma essere sgravato di più oneri contributivi possibili - sempre nell'ottica di lasciare più risorse e liquidità possibili nella casse della startup nei primissimi anni di vita, in cui si decide la sua capacità di resistere, crescere e sopravvivere. In particolare bisognerebbe concedere alla startup uno **sgravio totale sui costi dei membri del team per quanto riguarda l'Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP)**. Oggi l'IRAP viene pagata sul fatturato, non sull'utile, dell'azienda - ed è quindi proporzionale al numero di persone che vi lavorano. Ossia penalizza proprio chi, come le startup, normalmente investe direttamente e proporzionalmente più su competenze e capitale umano che non su altri fattori di produzione. Sgravare totalmente dall'IRAP il costo del personale aiuterebbe le startup ad investire in know how e capitale umano, in moltissimi casi giovani preparati e competenti tentati, in mancanza di opportunità in Italia, dalla scommessa sull'estero. Insieme a questo sarebbe essenziale **abbattere la tassazione sui redditi del personale**, per

fare in modo che il costo per la startup di chi fa parte del team coincida il più possibile con la reale retribuzione di chi fa parte di quest'ultimo.

Naturalmente, è necessario offrire una contropartita alla maggiore flessibilità contrattuale prevista con il contratto tipico startup. I membri del team dovrebbero poter essere coinvolti non tanto come "dipendenti" ma come persone che a tutti gli effetti partecipano all'avventura imprenditoriale. Per fare questo, è possibile immaginare di ricorrere alle stock option, che prevedono la possibilità di remunerare una prestazione di lavoro con quote della società - fatta salvo una retribuzione monetaria, minima e inderogabile, e a cui è legato anche un livello minimo di contribuzione a fini pensionistici. Nell'immaginario collettivo, le stock option sono associate a grandi aziende e amministratori delegati milionari, e non si pensa che potrebbero essere usate per remunerare un giovane, magari alla prima esperienza di lavoro, che accetta di collaborare con una startup. Questo anche perché, a causa dell'attuale regime fiscale, le stock option sono utilizzate principalmente dalle società quotate al fine di integrare la remunerazione dei loro top manager.

Si può invece prevedere

che il contratto di lavoro startup preveda anche questa fattispecie, e che chi mette in piedi la nuova startup possa quindi decidere se riconoscere delle **startup stock option** ad alcuni o tutti i membri del suo nuovo team, utilizzandole magari con i più qualificati e/o senior e/o anche per creare un incentivo "che fa la differenza" per portare a bordo della startup talenti italiani e stranieri. Per far sì che funzionino e vengano realmente usate, le startup stock option devono essere concepite in modo che non siano fiscalmente svantaggiose per chi le riceve (> vedi sotto, *Scheda 7*).

Introducendo questa fattispecie, i membri del team non svolgerebbero più solo una prestazione, ma parteciperebbero all'assunzione di rischio e alla "scommessa" imprenditoriale. Allineerebbero le loro aspettative e i loro interessi a quelli di chi ha messo in piedi la startup e li ha coinvolti. Questo perché avrebbero interesse a fare del proprio meglio per far crescere il valore della startup, dato che in questo modo crescerebbe anche il valore delle loro opzioni. Il motto di chi lavorerebbe con questa formula in queste nuove startup innovative diventerebbe "siamo tutti imprenditori!". Chiaramente tutto ciò introduce elementi di rischio imprenditoriale e lavorativo, ma va tenuto conto che stiamo parlando di nuove

aziende e nuova occupazione che - in assenza di questa possibilità - semplicemente non nascerebbero o nascerebbero all'estero. O che magari nascerebbero in Italia ma non alla luce del sole, alimentando un mercato opaco - in cui non c'è certezza del diritto e si alimentano invece vaghezza e possibilità di abusi rispetto alle prospettive professionali. Si potrebbe pensare che gli abusi ci sarebbero proprio grazie a questo nuovo contratto. Ma la nostra scommessa è che l'individuazione specifica di cosa sia una startup innovativa, assieme ai meccanismi di trasparenza totale che stiamo immaginando (es. directory pubblica online), aiutino l'azione di controllo legale da parte degli organi dello Stato con forme di controllo anche orizzontali, più *peer to peer*. Così come crediamo che sia necessario tornare a scommettere sui comportamenti individuali, perché se non pensiamo di poter vincere questa scommessa, allora diventa difficile anche solo immaginarsi un Paese che davvero innovi, costruito su nuove generazioni di italiani cosmopoliti, che facciano imprese di un altro tipo, che guardino al resto del mondo e in quel mondo siano capaci di giocarsela alla pari. Lo scopo di questa proposta è quindi quello di mettere persone disposte a investire professionalmente e

personalmente in una nuova impresa, nella condizione di avere anzitutto un'“opportunità di lavoro”. Molti dei nostri giovani - a venti o venticinque anni, quando pensano al lavoro, prima ancora che ad un diritto pensano a questo. Pensano che senza un'opportunità - spesso senza la prima opportunità - qualsiasi diritto resterà comunque ipotetico e sulla carta. Soprattutto coloro che ragionevolmente ritengono di appartenere, o poter gravitare, attorno al mondo dell'innovazione - sono disponibili a rischiare, a mettere in conto un po' di incertezza, e chiedono di poterlo fare.

60

Scheda

7

Lavorare in startup

Caratteristiche essenziali:

___contratto tipico per lavorare in startup nei primi 48 mesi - con assunzione e licenziamento/dimissioni semplificati;
___preavviso di 2 mesi in caso di licenziamento, di 15 giorni in caso di dimissioni;
___al più tardi al termine dei 48 mesi (ma chiaramente la startup può farlo prima) chiusura del contratto o sua trasformazione in contratto nazionale da azienda matura, a tempo indeterminato;
___contribuzione vantaggiosa che permette di allineare al massimo il costo del lavoro per la startup con la retribuzione reale data ai membri del team. Questo abbattendo la tassazione IRAP e sui redditi.

Le “startup stock option”

Le stock option sono opzioni che consentono di sottoscrivere il capitale sociale in una certa data ad un prezzo predeterminato nel momento in cui vengono concesse. La vigente normativa fiscale è altamente penalizzante e complessa perché equipara i redditi provenienti dalle stock option ai redditi da lavoro dipendente. È inoltre previsto il pagamento delle imposte sui redditi derivanti da stock option anche qualora tali redditi non siano ancora stati incassati ma siano solo maturati. Serve quindi rendere la partecipazione al capitale di

una startup - da parte di un individuo che con la startup stessa abbia in essere un regolare contratto di lavoro, incluso il contratto di lavoro per startup come definito sopra - non soggetta né alla tassazione tipica del lavoro dipendente, cui potrebbe essere preferita una aliquota unica, né alla contribuzione previdenziale. In particolare, il pagamento delle imposte dovrebbe avvenire in modo che le opzioni possano essere assegnate ai collaboratori anche qualora siano “in the money”, senza che generino il pagamento dell'imposta di riferimento.

Fattispecie simile alle stock option e altresì utile a favorire la compensazione dei collaboratori è rappresentata dalla possibilità di cedere a titolo gratuito (o al valore nominale) parte del capitale a dipendenti o collaboratori. Si propone quindi di poter cedere una parte limitata del capitale della società (es. fino al 10% del capitale versato) a titolo gratuito al collaboratore o al dipendente senza che tale cessione generi alcun carico fiscale o previdenziale, almeno fino all'effettiva valorizzazione della quota ceduta. Utile infine eliminare il divieto, per le startup costituite con il pacchetto iSrl, di acquistare partecipazioni proprie. La società potrebbe farlo e poi assegnarle ai dipendenti.

LAVORARE IN STARTUP

1



CONTRATTO TIPICO PER I PRIMI 48 MESI

Semplificazione

LICENZIAMENTO

DIMISSIONI

2
PREAVVISO



3

TRASFORMAZIONE

48
MESI

CONTRATTO
A TEMPO
INDETERMINATO

4

MANSIONI FLESSIBILI E LIBERTÀ CONTRATTUALE



5

CONTRIBUZIONE VANTAGGIOSA



LE "STARTUP STOCK OPTIONS"

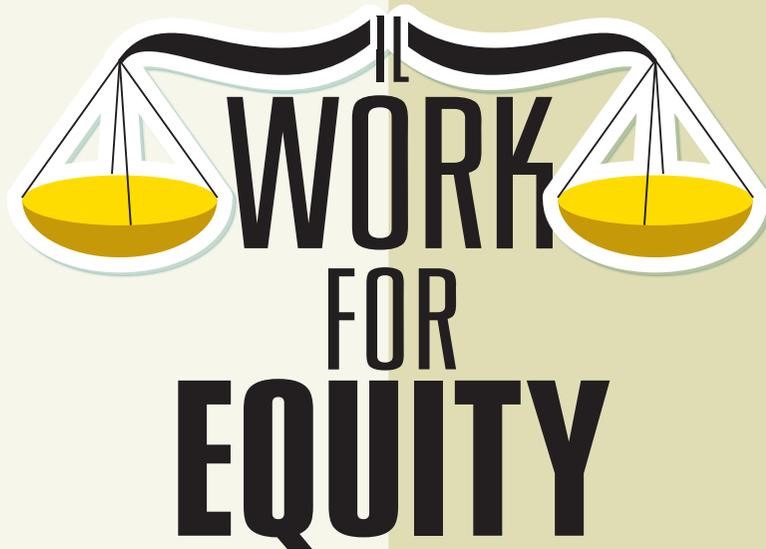


Oltre a mettere in piedi un team valido, la startup ha bisogno di **avvalersi di prestazioni di lavoro da parte di fornitori esterni**, in primis di fornitori di servizi. Su questo versante esiste uno strumento molto diffuso in alcuni Paesi stranieri, tra cui gli Stati Uniti, e ancora sconosciuto in Italia: il **work for equity**. In sostanza, la startup potrebbe remunerare i servizi forniti da un avvocato, un commercialista, o il fornitore di beni e servizi di sorta, come pure chi affitta un locale per la sede della startup, con delle quote della società invece che con il pagamento di una fattura, riducendo quindi le esigenze di cassa rispetto ad alcune importanti voci di spesa che sono tra le prime a finire sul bilancio della startup. Nella stessa logica esposta sopra, anche i fornitori assumerebbero quindi una parte del rischio imprenditoriale, sapendo però che nel caso in cui - anche grazie ai loro servizi - la startup dovesse crescere bene, si vedrebbero riconosciuto un compenso proporzionale allo sviluppo del business.

Scheda

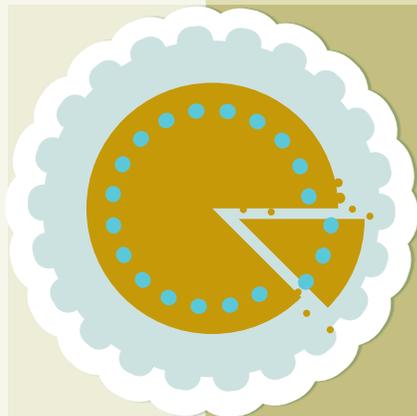
8

Il work for equity



62

CONSENTIRE LA REMUNERAZIONE DI UNA COLLABORAZIONE
ENTRANDO NEL CAPITALE SOCIALE DELLA STARTUP



Il work for equity consente di remunerare una collaborazione esterna consentendo al fornitore di entrare nel capitale sociale della startup e quindi di condividerne le prospettive senza appesantire la sua situazione finanziaria. Oltre alla possibilità di remunerare il lavoro del fornitore mediante quote di partecipazione, è importante, affinché la misura funzioni correttamente, che:

- a**__le quote trasferite non siano gravate da oneri fiscali in sede di trasferimento;*
- b**__le quote trasferite non concorrano a formare il compenso su cui si effettua il prelievo contributivo; per quanto riguarda partecipazioni acquisite da persone giuridiche, il valore della partecipazione stessa non dovrà concorrere alla formazione del reddito d'impresa e dovrà quindi essere esente dalla relativa tassazione;*
- c**__nel caso in cui le quote trasferite siano successivamente cedute sia prevista una forma di tassazione agevolata. L'agevolazione andrebbe ricompresa ed equiparata alle raccomandazioni contenute in questo Rapporto in tema di investimento in startup da parte di altre aziende (> vedi sotto, Scheda 12).*

Misure
di sostegno II

Crescita 2

Una volta costituita e lanciata una startup, cosa serve per farla crescere? Perché la startup abbia un impatto sul sistema non solo a livello di innovazione tout court ma a livello di occupazione, generazione di reddito e consolidamento

64

culturale, è necessario che possa accedere a strumenti adeguati e di sostegno alla sua crescita. Le due componenti necessarie alla crescita sono legate ai capitali e agli incubatori/acceleratori:

— *per crescere servono i capitali.* In Italia il volume di investimenti in capitale di rischio, essenziale per accelerare le imprese nella prima fase del loro ciclo di vita, è stato in passato significativamente contenuto rispetto a quello che accade in altri Paesi europei. È un fenomeno che ha limitato le possibilità di creare ricchezza e occupazione grazie all'imprenditorialità innovativa e che quindi ha compresso la crescita economica nel lungo periodo. Per rimediare, è importante quindi intervenire per rafforzare il mercato dei capitali di rischio, attingendo anche in

questo caso alle buone pratiche già attuate in altri Paesi, immaginando misure che non abbiano un peso ingiustificato sulle finanze pubbliche e che possano al contempo promuovere la maturazione rapida di un ecosistema dell'innovazione che segua logiche di mercato. Inoltre, sempre sul fronte dei capitali, bisogna permettere alle startup di avere accesso alle risorse delle aziende, agli investimenti - piccoli e significativi - che sarebbero disposti a fare tanti cittadini italiani. Infine, serve prevedere un più agevole accesso al credito bancario per le startup;

II.2.1 LE RISORSE FINANZIARIE PER CRESCERE

Le startup possono contare su maggiori risorse finanziarie se si creano le condizioni per **generare un maggiore afflusso di capitali a partire da quattro fronti principali:**

- 1__il **mercato dei capitali di rischio**, che in Italia è meno sviluppato di altri grandi Paesi europei;
- 2__le **risorse detenute dalle aziende**;
- 3__gli **investimenti dei cittadini**, sia grandi patrimoni personali sia di minore entità, che potrebbero essere investiti in startup;
- 4__l'**accesso al credito bancario**, rafforzando il sistema delle garanzie.

Le proposte che seguono vogliono intervenire su tutti e quattro questi fronti.

II.2.1.1 I CAPITALI DI RISCHIO

Il primo fronte, legato alla creazione di un robusto mercato di capitali di rischio, riguarda la **finanza pubblica a sostegno degli investitori professionali**. Al momento in Italia il capitale disponibile per le startup è limitato. Una stima fatta nel 2011 identificava al massimo 120 milioni di euro di stock ancora disponibile in fondi di venture che operano con impostazione internazionale. Ipotizzando un periodo di investimento medio di cinque anni, si tratta di circa 25 milioni di euro all'anno, decisamente pochi e di un **ordine di grandezza inferiore a quanto disponibile negli altri grandi Paesi europei quali Regno Unito, Francia o Germania**. Il limite rappresentato da questi dati diventa poi ancora più lampante se raffrontato a quanto fatto negli ultimi anni sulle due sponde dell'Atlantico. Nel 2011 la stessa Commissione europea aveva parlato di "fondi insufficienti" per il finanziamento delle startup innovative, ricordando che nel periodo 2003-2010, mentre i fondi di venture capital statunitensi avevano convogliato nel sistema circa 131 miliardi di euro, i fondi di venture capital

___per crescere servono dei luoghi adatti.

Le startup innovative difficilmente riescono a crescere senza un sostegno forte da parte di strutture di incubazione e di accelerazione in grado di fornire spazi di lavoro attrezzati, occasioni di contaminazione, know-how tecnico e manageriale. È necessario quindi individuare alcune misure che sostengano questi luoghi, una volta "certificati" quelli che realmente sono in grado di sostenere il lavoro di accompagnamento delle startup nella fasi di crescita, e distinguendole invece da strutture che, a dispetto del nome, non offrono davvero questo servizio.

europei erano arrivati, tutti insieme, a poco più di un quinto, ossia 28 miliardi di euro. L'Italia ha già oggi molti imprenditori su cui costruire una politica di finanziamento. Una statistica di Italian Venture Capital Hub ne identificava oltre 600 all'anno, che, per quanto non tutte di uguale valore, rappresentano già un bacino importante. Da questa rilevazione mancano peraltro tutte quelle iniziative che non entrano nel radar degli investitori istituzionali e che si muovono attraverso canali diversi. A conferma di tale ipotesi, un'iniziativa pro startup promossa da una grande azienda italiana ha ricevuto, nella sola edizione del 2011, oltre duemila *business idea*. Il settore delle startup innovative in Italia ha quindi già generato un flusso di iniziative rilevante e di successo che in assenza di una politica di capitalizzazione del mercato dei capitali di rischio difficilmente riusciranno a proseguire il proprio percorso di crescita.

Come intervenire, quindi, per fare in modo che le buone idee innovative possano contare su investimenti adeguati da parte di investitori pronti a scommettere sul successo di nuovi progetti imprenditoriali? Il momento chiaramente non è dei migliori. Ma **riteniamo che il Governo debba agire su due fronti:**

___da un lato, rafforzando il

venture capital in generale; ___dall'altro, con un sostegno specifico per favorire gli investimenti di capitale di rischio che intervengono nella primissima fase (cd. *seed*) di avvio di una startup.

II.2.1.1a Un Fondo dei fondi per il venture capital

Non solo in Italia ma anche in Europa fare *fund raising* per il lancio di fondi di venture capital è particolarmente difficile. Per questo pensiamo che sia ancora più importante evitare la dispersione delle poche risorse disponibili e chiediamo che il Governo intervenga da "anchor investor" per facilitare il processo di concentrazione di capitali di rischio.

Come? Replicando il modello europeo di stimolo alla creazione di capitale di rischio finalizzato al finanziamento di startup innovative, incentrato sul ruolo dello European Investment Fund, e integrandolo con alcune delle modalità dello Yozma Program israeliano, avendo cura di non stravolgere i meccanismi di mercato alla base di questi fondi. E quindi, importando un modello di successo e adattandolo al nostro Paese. La proposta, quindi, è quella di costituire un Fondo dei Fondi dedicato al co-investimento in fondi di venture capital, che abbia una quota di capitale allocato per effettuare un *matching* delle operazioni

effettuate da *angel investor* e da incubatori e acceleratori di impresa in grado di investire. In questa prospettiva il Fondo dei Fondi capitalizza l'intervento pubblico da un lato e si propone come interlocutore nei confronti degli investitori istituzionali - banche, assicurazioni, casse previdenziali, fondazioni bancarie, grandi imprese - svolgendo quindi il ruolo di "fundraiser istituzionale". Il Fondo dei Fondi capitalizzato svolgerebbe l'attività di anchor investor per i Fondi di venture capital sostenendone la capitalizzazione fino ai 2/3 dell'obiettivo di fundraising. La selezione dei fondi sarebbe effettuata sulla base di criteri di merito e trasparenza, a seguito di una appropriata *due diligence* sulla qualità dei progetti e dei team imprenditoriali coinvolti. Nella selezione dei Fondi non ci sarebbero vincoli geografici. Inoltre una volta l'anno si aprirebbe a nuovi entranti. Per quanto riguarda la parte pubblica, le risorse del Fondo dei Fondi potrebbero essere rese disponibili dal Governo attraverso l'ottimizzazione dei fondi già stanziati ma non assegnati da altre misure quali, a titolo esemplificativo, la Cassa Depositi e Prestiti, il Fondo rotativo gestito da Invitalia, il fondo HTC-Sud, e il Fondo di Venture Capital per l'Internazionalizzazione gestito da Simest.

La capitalizzazione pubblica dovrebbe chiaramente essere realizzata nel rispetto della normativa comunitaria. Si potrebbe inoltre pensare ad una durata del periodo di investimento e ad una capitalizzazione in sette anni, magari attraverso incrementi annuali. Il periodo di sette anni darebbe la possibilità ai fondi di Venture Capital che hanno ottenuto un primo finanziamento di poter essere rifinanziati per un secondo fondo alla fine del loro periodo di investimento. Il capitale pubblico non dovrebbe in nessun modo essere erogato a fondo perduto ma dovrebbe invece beneficiare di una quota della remunerazione dei fondi target. Inoltre, il Fondo dei Fondi sosterrà la capitalizzazione di startup innovative attraverso l'attività di *matching* degli investimenti effettuati da network di angel investor qualificati e da incubatori e acceleratori che fanno attività di allocazione di capitale di rischio - e mai attraverso decisioni di investimento dirette su aziende. In questo modo sarà possibile capitalizzare il sistema dell'innovazione senza distorcere le decisioni di investimento finali, che verranno effettuate in piena logica di mercato. Infine, per la gestione vera e propria del Fondo dei Fondi sarà importante appoggiarsi a

specialisti in grado di gestire il processo di allocazione e controllo della performance dei gestori e loro *governance*. Anche in questo caso, costruendo su quanto già esiste e sta funzionando, e senza necessariamente creare nuove strutture, il Fondo Italiano di Investimento ha già le caratteristiche per poter operare come soggetto gestore del Fondo dei Fondi, e sta già allocando una quota del suo capitale, fino a un importo di 50 milioni di euro, per l'investimento in fondi di venture capital. Il potenziamento di tale quota della dotazione del Fondo Italiano di Investimento - realizzabile in maniera relativamente rapida ed efficace - consentirebbe, se effettuato con un orizzonte temporale minimo e stabile, di contribuire alla capitalizzazione dell'ecosistema dell'innovazione ed alla creazione di impresa a beneficio dell'intero territorio nazionale. Proponiamo quindi, nel caso in cui la normativa comunitaria consenta un affidamento diretto, che il Governo assegni la gestione del Fondo dei Fondi al Fondo italiano di investimento, vincolandolo ad un forte potenziamento del team e delle competenze di cui quest'ultimo dovrebbe dotarsi per far fronte in maniera adeguata alla mole di lavoro e di operazioni di investimento aggiuntive.

Scheda

9

Il Fondo dei Fondi

Requisiti essenziali del Fondo dei Fondi:

___ sostiene fondi di venture capital e altri operatori disposti a fare investimenti di capitali di rischio in startup;
___ i destinatari sono (a) fondi di venture capital, tramite l'investimento nel veicolo; (b) angel investor e incubatori e acceleratori di imprese, tramite il matching delle singole operazioni di investimento per un importo pari a quello investito;
___ funge da anchor investor e sostiene il processo di fundraising da privati e per tutte le categorie di investitori istituzionali;
___ non effettua decisioni di investimento dirette sulle aziende;
___ il periodo di investimento ha una durata di 7 anni;
___ non ci sono vincoli geografici all'interno del territorio italiano;
___ ogni anno si prevede l'apertura a nuovi entranti tramite due diligence di mercato;
___ in caso di performance positiva di uno dei Fondi target, la distribuzione dei profitti è asimmetrica: la

remunerazione delle risorse pubbliche viene sospesa oltre una soglia massima di redditività, secondo il modello dell'up side leverage cap scheme;

___ in caso di performance negativa, si compie una ripartizione simmetrica delle perdite;

___ possibilità di riacquisto delle quote sottoscritte dal Fondo dei Fondi da parte degli imprenditori e/o da parte di altri sottoscrittori;

___ monitoraggio costante della performance dei fondi target;

___ non ingerenza del Fondo dei Fondi sulle scelte di investimento dei fondi target;

___ possibilità di sottoscrivere anche quote di fondi stranieri se investono almeno il 70% del capitale in Italia;

___ identificazione diretta del Fondo Italiano di Investimento, ovvero bando di gare, per scelta del soggetto idoneo per la gestione del Fondo dei Fondi.

68



IL FONDO DEI FONDI

Una menzione particolare merita la **capitalizzazione del mercato dei capitali di rischio a favore delle startup a vocazione sociale**. Queste ultime operano infatti, nella loro fase nascente, in un'area di fallimento di mercato, cercando di fornire risposte innovative a bisogni emergenti che non risultano coperti né dallo Stato né da operatori di mercato. Queste startup offrono spesso ritorni economici bassi e rendimenti ambientali/sociali alti; si tratta di idee imprenditoriali spesso brillanti, ma portate avanti da soggetti che sono poco business-oriented. In genere quindi l'accesso al capitale di rischio per queste startup è più difficile che per altre categorie. Gli investimenti sono poi di piccola taglia e hanno costi di transazione elevati e ritorni economici calmierati. Per poter generare un ecosistema per queste startup è dunque necessario creare, unitamente ad un mercato tradizionale, un mercato di investitori professionali interessati a questo settore. A tal fine diventa dunque essenziale prevedere: (a) possibili vantaggi/incentivi che permettano di avere costi operativi e di struttura più contenuti (in sostanza, modalità di incentivazione a favore degli operatori professionali che decidono di operare in questo settore per renderlo più attrattivo anche per operatori

che agiscono abitualmente nei settori "tradizionali"); (b) l'apertura ad altre forme di finanziamento specializzate sia in forma di *grant* (fondazioni bancarie) che *equity* (istituti di credito e venture capitalist sociali).

È inoltre importante sottolineare lo sforzo dell'Unione Europea - tramite la *Social Business Initiative* - per facilitare la nascita e crescita di Fondi che investono in startup a vocazione sociale, riconoscendo il potenziale impatto e caratteristiche specifiche delle stesse, e aggiungendo, oltre alle proposte sopra, altre che

possano garantire trasparenza e accountability, come: (1) un brand unificato per i fondi che decidono di investire almeno il 70% del loro capitale in startup a vocazione sociale; (2) la produzione e condivisione di informazioni chiave agli investitori in maniera standard, che possano riguardare gli obiettivi sociali in cui il Fondo investe e come il Fondo valuta il raggiungimento degli stessi da parte della startup; (3) la possibilità di attrarre capitale da investitori di tutta Europa, una volta che il Fondo aderisce ai requisiti di base richiesti dal programma.



Scheda

10

Il Fondo dei Fondi dedicherà fino al 20% del proprio capitale al sostegno di fondi specializzati nelle startup a vocazione sociale.

II.2.1.1.a Un Fondo dedicato agli investimenti seed

In aggiunta al sostegno generale al venture capital, - e al fine di aumentare ulteriormente, all'interno del venture capital, il numero di investimenti cd. *seed* o *early stage* - è utile pensare ad una misura specifica che intervenga a sostegno delle startup al momento della loro costituzione e dei primi passi, ossia in quella fase in cui un'idea innovativa si trasforma in un business plan e un business plan in un progetto imprenditoriale e poi in una nuova impresa. Questa fase è quella più rischiosa e quella in cui la ricerca dei capitali è più polverizzata e meno strutturata. In Italia, gli investimenti seed sono stati molto limitati negli ultimi anni e i principali attori di venture capital non sono andati oltre poche operazioni ciascuno. È per questo assolutamente cruciale potenziare il mercato degli investimenti seed con una misura di sostegno dedicata esclusivamente a questi investimenti. Come? Prendendo spunto da quanto realizzato negli ultimi anni in Germania, dove la situazione era, fino a pochi anni fa, molto simile a quella italiana, e che i tedeschi hanno deciso di affrontare, a partire dal 2005, con la costituzione di un fondo - lo High-Tech Gruenderfonds (HTFG) - che

ha rivoluzionato il mercato degli investimenti seed nel loro Paese. Se infatti nel 2003, 2004 e 2005 gli investimenti seed in Germania erano stati rispettivamente 28, 26 e 20, negli ultimi anni sono più che triplicati, passando a 111 nel 2008, 71 nel 2009, 81 nel 2010 e 75 nel 2011. Di questi, a partire dagli ultimi anni, più della metà delle operazioni sono state realizzate proprio dallo High-Tech Gruenderfonds. Come è stato impostato e funziona il fondo di investimenti seed tedesco? Il primo fondo (HTGF I) è stato lanciato nel 2005, con una dotazione di 272 milioni di euro, di cui una parte significativa di provenienza della KfW, l'equivalente della Cassa Depositi e Prestiti italiana, con la previsione di piccole partecipazioni (in media 2,5 milioni di euro) anche da parte di investitori privati, tra cui grandi aziende tedesche. È stato previsto un periodo di investimento di 6 anni, seguito da un periodo di disinvestimento di 7 anni. Il focus è stato messo su compagnie innovative high-tech nella fase seed, considerata quella inferiore ai dodici mesi. E il tipo di investimento è stato standardizzato a 500 mila euro per compagnia nella fase iniziale, riservando la possibilità di fare ulteriori investimenti di follow on

nella stessa compagnia fino a 2 milioni di euro. Gli investimenti sono stati fatti direttamente da HTGF, che ha lavorato con un team di circa 40 persone divise in tre gruppi: (i) hardware, automotiva, tecnologie ottiche, energia; (ii) scienze della vita, scienze dei materiali, diagnostica, medicale; (iii) telecomunicazioni, media, software, e-commerce. Il successo di HTFG è riconducibile ad alcune sue caratteristiche peculiari. Anzitutto, il suo *modello di investimento*. I termini dell'investimento sono standardizzati e si procede quindi sempre ad un primo investimento seed di 500 mila euro attraverso un prestito subordinato convertito in una partecipazione nella startup ad una valutazione scontata del 15% rispetto alle operazioni successive sottoscritte da terzi (es. aumenti di capitale di venture capital), senza quindi che venga fatta una valutazione specifica della nuova azienda, ritenendo difficile e forse anche poco utile farla ad uno stadio di vita così iniziale. Un ulteriore milione e mezzo di euro viene "riservato" per possibili operazioni di follow on. Il prestito è convertibile a sette anni e l'interesse del 10% è deferito di 4 anni per preservare la liquidità della startup. Il contributo da parte

di chi vuole aprire la startup deve essere pari ad almeno il 20% dell'investimento di HTFG (10% per la Germania dell'Est), e metà di questo investimento può essere messo a disposizione da altri investitori, come business angel, fondi seed regionali, investitori pubblici e privati. In secondo luogo, il funzionamento operativo. I processi decisionali sono infatti snella e rapida. A fronte di una media di diversi mesi per investimenti seed in Italia, le operazioni di HTFG si concludono nel giro di 60-90 giorni. Chi vuole lanciare la startup può contare sull'assistenza del network di coach e partner del HTFG per il business plan, sulla base del quale si firma un contratto di riferimento (*term-sheet*) sulla base del quale è a sua volta effettuata la due diligence, che valuta - tra gli altri fattori - il livello di innovazione e le opportunità di mercato, la sostenibilità del modello di business, la proprietà intellettuale, l'opinione degli altri investitori. In caso di esito positivo, una raccomandazione viene fatta ad uno dei 3 comitati specializzati nei diversi settori - composti ciascuno di 5 membri: un partner industriale, un rappresentante di KfW, un imprenditore di successo, un rappresentante del mondo del venture capital, uno scienziato

nel campo tecnologico della startup in questione - che prende la decisione finale. Terzo, una *gestione e governance privatistica*, in cui le decisioni di investimento vengono prese da persone altamente qualificate e in maniera totalmente svincolata da logiche e dinamiche che non siano quelle puramente relative alla bontà dell'idea imprenditoriale e all'opportunità di business, insieme ad una importante rete di coach - business angel, istituzioni pubbliche, società private di consulenza, individui con esperienza in startup tecnologiche - che sono accreditati e identificabili pubblicamente a partire dal sito di HTFG e che sottoscrivono dei contratti standard con chi avvia una startup (cd. "*startupper*"). Dal 2006, HTFG ha ricevuto e valutato oltre quattromila proposte, arrivando a selezionarne 271 per totali 319 round di follow on, ed un investimento complessivo di 381 milioni di euro, di cui il 70% di capitali privati (venture capital, business angel, investitori corporate), realizzando 20 exit, mentre i fallimenti sono stati soltanto 30, pari cioè a poco più del 10% di tutte le operazioni di investimento seed realizzate. Nel 2011 è stato lanciato HTGF II, capitalizzato con complessivi 291 milioni di euro.

Il modello HTFG, che ha di fatto lanciato gli investimenti seed in Germania, dovrebbe essere replicato in Italia, attraverso il coinvolgimento della Cassa Depositi e Prestiti, con un montante complessivo di risorse finanziarie a disposizione che sia significativo, tale cioè da avere un impatto sistemico. In questo modo l'Italia si doterebbe di un complemento - quasi una "premessa" - cruciale per il pieno sviluppo di un mercato di venture capital attraverso il Fondo dei Fondi descritto sopra, dal momento che contribuirebbe in maniera numericamente sostanziale a far nascere quelle startup innovative su cui i venture capitalist potrebbero decidere di investire ulteriormente. Sarebbe quindi assolutamente cruciale fare in modo - per assicurare risultati analoghi a quelli prodotti in Germania - che le caratteristiche vincenti menzionate sopra siano preservate anche in Italia, e in particolare che la gestione del Fondo venga strutturata e portata avanti secondo logiche di merito e business, selezionando un top management altamente qualificato, con esperienza anche internazionale, e assolutamente indipendente da possibili ingerenze esterne.

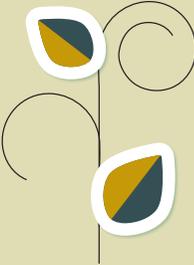
Scheda

11

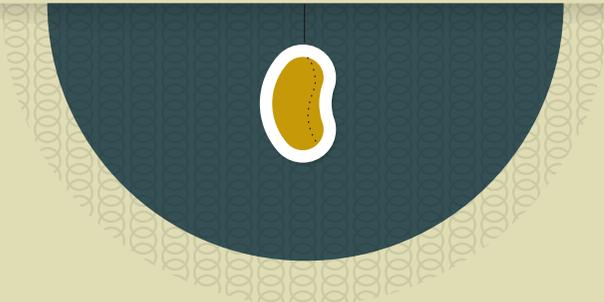
Il Fondo per gli investimenti seed

Requisiti essenziali del Fondo per il seed capital:
___ è gestito da un team di esperti che dovranno avere il necessario track record in termini sia di investimenti in aziende del settore di riferimento, sia e soprattutto, in termini di disinvestimenti; ___ è capitalizzato da Cassa Depositi e Prestiti e/o altre istituzioni ma deve prevedere una parte di raccolta privata (es. 35%) preferibilmente da player industriali italiani, nonché il commitment dei gestori stessi (es. 5%); ___ investe in operazioni seed per importi fino a 500 mila euro con obbligo di coinvestimento anche con gli imprenditori e/o altri investitori; ___ ha tempi di decisione e di esecuzione rapidi e basati su meccanismi standardizzati (es. contratti); ___ adotta il meccanismo del prestito convertibile fruttifero (o assimilabile) in fase seed. La conversione e il pagamento degli interessi avvengono solo a scadenza ed alle condizioni stabilite dal terzo che sottoscrive il follow on;

72



IL FONDO PER GLI INVESTIMENTI SEED



___ coinveste con altri fondi e investitori industriali in operazioni early stage fino ad un milione e mezzo di euro; ___ ha una durata del periodo di investimento di 5 anni + 5 anni per la gestione del portafoglio e degli eventuali follow-on; ___ ha una dimensione commisurata al team di investimento, ampliabile al raggiungimento di risultati di performance e/o di valorizzazione indiretta delle società in portafoglio (es. attraverso i follow-on); ___ in caso di performance positiva del portafoglio, la distribuzione dei

profitti è asimmetrica: la remunerazione delle risorse pubbliche viene sospesa oltre una soglia massima di redditività, secondo il modello dell'up side leverage cap scheme; ___ non ha vincoli geografici all'interno del territorio italiano; ___ deve rendere pubblici gli investimenti effettuati ed i loro dettagli più rilevanti nonché la propria struttura organizzativa ed i criteri di selezione del team; ___ organizza una sessione annuale e pubblica di presentazione dei risultati e delle società in portafoglio.

II.2.1.2 LE RISORSE DELLE AZIENDE

Un secondo fronte importante, in termini di risorse finanziarie che potrebbero essere messe a sistema per capitalizzare l'ecosistema delle startup, è quello dei privati - aziende e cittadini. Su questo fronte bisogna agire incoraggiando, attraverso **strumenti di natura fiscale, l'investimento diretto e indiretto di attori istituzionali e privati.**

A tale proposito, per sostenere l'avvio e la crescita di nuove imprese, nel 2011 il Governo ha già previsto degli incentivi specifici, esentando da imposizione, tra gli altri, i proventi derivanti dalla partecipazione ai Fondi di venture capital. Il decreto attuativo, che sancisce quindi l'entrata in vigore del provvedimento, è in via di emanazione.

Le aziende in cui questi Fondi di venture capital investono devono (i) non essere quotate; (ii) essere detenute in via prevalente da persone fisiche; (iii) avere un fatturato inferiore ai 50 milioni di euro; (iv) esercitare attività d'impresa da non più di 36 mesi; (v) essere soggette all'imposta sul reddito delle società (o imposta analoga prevista dalla legislazione locale) senza possibilità di esenzione né totale né parziale. Questi criteri, e in generale il meccanismo generale di

incentivi previsto con questa misura, presentano tuttavia una serie di limiti.

Anzitutto, rispetto ai criteri che devono avere le aziende in cui investono i fondi di venture capital, gli ultimi due non sono coerenti con l'impostazione data nel presente Rapporto, che considera startup un'azienda con meno di 48 (non 36) mesi, e soprattutto che ipotizza la possibilità di una fiscalità agevolata su più fronti contemporaneamente.

Inoltre - e questi appaiono come i *due limiti maggiori* - l'esenzione: (a) è data solo per investimenti indiretti nei Fondi di venture capital, non anche per investimenti diretti nelle startup; (b) riguarda i proventi derivanti dagli investimenti (cd. *capital gain*), non gli investimenti veri e propri. Questi limiti rischiano di rendere l'intero meccanismo poco efficace e utile, non incoraggiando a sufficienza gli investimenti e quindi riducendo le possibilità che tale misura contribuisca in maniera sostanziale alla capitalizzazione di cui ha bisogno il mondo delle startup.

Si tratta, quindi, di un provvedimento importante, dal momento che dimostra l'attenzione del Governo per il rafforzamento di un mercato di capitali a sostegno delle startup e perché senz'altro crea un inizio - un precedente - su cui costruire. Ma si tratta anche, allo stesso tempo, solo di un

primo mattone, su cui riteniamo sia assolutamente necessario che il Governo costruisca ulteriormente, con una misura molto più ambiziosa. Quale? Pensiamo che questa misura debba prevedere la **deducibilità degli investimenti fatti dalle aziende nelle startup**.

Concretamente, questo significa che ogni volta che un'azienda decide di investire in una startup innovativa con una partecipazione di minoranza nel capitale, questo investimento deve essere parzialmente dedotto.

Rispetto al provvedimento già introdotto dal Governo, si estende quindi il vantaggio fiscale a investimenti non solo in fondi di venture capital, ma anche direttamente in startup. E soprattutto, si prevede un vantaggio fiscale non solo sui proventi (e quindi sul capital gain) ma sugli investimenti stessi.

Tale misura ha il vantaggio di incentivare l'innovazione esogena nei gruppi industriali italiani e, più in generale, di fare in modo che le nuove startup sostengano anche il processo di trasformazione, ammodernamento e innovazione del tessuto produttivo italiano, rafforzando così il legame tra medie e grandi aziende del Paese e le nuove micro e piccole imprese ad alto tasso di crescita e innovazione. Con questa misura si incoraggia quindi l'alleanza tra aziende

esistenti che vogliono innovare e aziende nuove che nascono proprio perché innovative. Chiaramente, per evitare truffe "alla Madoff" o giochi di scatole cinesi, è importante prevedere che le startup non possano essere al tempo stesso oggetto e soggetto di investimento, e che quindi per beneficiare dell'agevolazione una startup investa in un'altra startup che a sua volta investe in una terza startup e così via.

La deducibilità si applicherebbe - coerentemente con la misura già in vigore citata sopra - anche ad investimenti di aziende in fondi di venture capital, ma differenziando le aliquote, in modo da mantenere più "vantaggioso" l'investimento diretto in startup. Ci immaginiamo, inoltre, che la misura avrebbe anche altri due effetti importanti, secondari rispetto al fine per cui è stata ipotizzata l'agevolazione ma centrali rispetto alle politiche fiscali e di rilancio del Paese. È facilmente ipotizzabile, infatti, che una parte delle risorse investite direttamente e/o indirettamente in startup grazie alla convenienza fiscale sarebbero sottratte alla zona grigia dell'evasione o dell'elusione fiscale. Secondo, l'effetto di questi investimenti e partecipazioni di minoranza alimenterebbe una sana cultura di finanza straordinaria che tanto manca in Italia, permettendo di agevolare - anche (e soprattutto) verso le

PMI - quel meccanismo del corporate venture capital che in altri mercati ha permesso alle aziende di crescere ed innovare a costi e rischi ridotti. Infine, sembra necessario adeguare la misura originaria sulla detrazione dei proventi generati da investimenti in fondi di venture capital e startup ai criteri e all'impianto previsto in questo Rapporto, e quindi estendere i mesi da 36 a 48 ed eliminare l'incompatibilità dell'agevolazione con l'eventuale esenzione, per la startup che beneficia dell'investimento, dell'imposta sul reddito delle società.

Scheda

12

Incentivare le aziende ad investire in startup

INCENTIVARE LE AZIENDE AD INVESTIRE IN STARTUP



INVESTIMENTI DELLE AZIENDE IN STARTUP A VOCAZIONE SOCIALE



Requisiti essenziali del meccanismo:

___Deducibilità pari al 35% degli importi investiti per cassa direttamente in startup da parte di aziende con sede in Italia e finalizzati alla sottoscrizione di azioni o quote di nuova emissione, rappresentative di partecipazioni di minoranza (anche a riguardo dei diritti di voto), fino ad un investimento massimo complessivo annuo, per azienda e/o gruppo beneficiario, di 2 milioni di euro.

___Analoghi vantaggi andrebbero riconosciuti, seppure con aliquote differenti, a riguardo degli investimenti indiretti (es. per il tramite di fondi di venture capital), riducendo l'aliquota al 20% e prevedendo la possibilità di innalzare l'investimento massimo ai fini della deducibilità, fino a 5 milioni di euro.

___Modifica al meccanismo di detrazione dei proventi derivanti dal disinvestimento da operazioni di tipo startup, per renderlo applicabile a startup fino a 48 mesi e anche qualora beneficiano di esenzione totale o parziale su altre imposte. Analogamente i ritorni degli investimenti indiretti e per il 100% dei proventi generati dall'investimento dovranno godere di un beneficio in termini di fiscalità

agevolata. In particolare si potrebbe ipotizzare che la fiscalità su tali investimenti valga solo qualora il totale dei disinvestimenti superi in valore il totale investimenti direttamente o indirettamente fatti in startup. In questo modo l'investimento in startup genera fiscalità in capo all'azienda solo qualora ci sia stato un effettivo rendimento finanziario da questa voce.

Investimenti delle aziende in startup a vocazione sociale:

___Nel caso delle startup a vocazione sociale si può immaginare di aumentare l'aliquota relativa alla deducibilità degli importi investiti da parte di un'azienda portandola al 50% e riducendo contestualmente l'importo massimo utile ai fini dell'utilizzo di tale aliquota ad un milione di euro. Qualora invece l'azienda investisse oltre un milione di euro, e fino al massimale di due milioni, rimarrebbe valido quanto previsto sopra.

___Ai fini della detrazione dei redditi provenienti dalle startup a vocazione sociale, non è invece necessario individuare ulteriori sgravi rispetto a quelli indicati per le altre startup essendo già previsto statutariamente un limite alla remunerazione del capitale investito nelle stesse.

II.2.1.3 GLI INVESTIMENTI DEI CITTADINI

Non sono solo le aziende a detenere risorse che possono essere investite in startup. Ci sono anche i cittadini - e quindi gli investimenti da parte di privati. Su questo fronte, le due proposte che seguono riguardano: la prima, i grandi patrimoni individuali, spesso riconducibili a imprenditori e rivolgendosi quindi tipicamente ai cd. business angel; la seconda, tutti i cittadini, non soltanto quelli particolarmente benestanti, offrendo loro la possibilità di investire nel nuovo ecosistema startup attraverso delle micro-partecipazioni. Prese insieme, le due proposte mirano a far sì che tutti gli italiani - indipendentemente dal reddito - possano domani investire in startup e scommettere così sul talento, la creatività, lo spirito imprenditoriale, la nuova voglia di innovazione di tanti giovani connazionali e di un Paese intero.

La prima proposta riguarda la **creazione di un incentivo forte affinché i privati che hanno a disposizione risparmi significativi investano in startup**. Nello specifico, proponiamo di detassare questi investimenti, e quindi di fare in modo che un privato che domani immette capitali in una startup - come pure in un fondo di venture capital o in un incubatore o acceleratore certificato

- si veda riconosciuta una deduzione dal reddito imponibile del 30% di quanto investito.

L'investimento massimo cui è possibile avere l'agevolazione è di 1 milione di euro e deve essere mantenuto per almeno 3 anni, con una quota massima acquisita del 49%, ossia senza che l'investimento porti al controllo della startup in cui si è investito.

Con questa misura si incentiva la destinazione dei patrimoni individuali verso attività produttive e quindi verso un'allocazione alternativa a quella tipica del risparmio italiano - come ad esempio il mercato immobiliare - rendendo attraenti forme di investimento che favoriscono la capitalizzazione dell'ecosistema startup.

Di recente il Regno Unito ha adottato uno schema molto simile, che è considerato dagli operatori del mercato piuttosto "aggressivo" e capace non solo di incentivare gli investimenti di cittadini britannici ma anche di attirare investimenti dall'estero. Nello schema predisposto dal Governo di Londra, la detassazione arriva al 50%, ma il tetto massimo è ben più basso di quello previsto nella nostra proposta, essendo fissato a 100 mila euro. Lo schema britannico e quello che qui proponiamo al Governo italiano di adottare non sono uguali, ma offrirebbero agevolazioni

simili, e verrebbero quindi visti nel complesso come due "pacchetti" concorrenti. Abbiamo bisogno - su questo fronte - di una proposta ambiziosa, che faccia concorrenza agli altri Paesi avanzati che stanno scommettendo seriamente sulle startup. Per riuscire non solo ad aumentare i nostri investimenti su questo fronte, ma attrarre anche gli investimenti di cittadini stranieri in startup italiane.

Scheda

13

Detassare gli investimenti privati in startup



DETASSARE GLI INVESTIMENTI PRIVATI IN STARTUP

77

Elementi essenziali del meccanismo di detassazione:

___ deduzione del reddito imponibile pari al 30% di quanto investito;

___ l'investimento massimo agevolato è di 1 milione di euro e deve essere mantenuto per almeno 3 anni, con una quota massima acquisita del 49%;

___ qualora l'investimento passi per una società veicolo, si considererà investimento agevolabile solo il capitale effettivamente investito nel "patrimonio netto" della startup target;

Solo per le startup a vocazione sociale: In considerazione delle limitazioni previste in termini di ritorno finanziario, ma considerando l'interesse che queste startup possono suscitare, è opportuno prevedere agevolazioni simili a quelle create per le startup tradizionali nel meccanismo ma diverse quantitativamente per le startup a vocazione sociale:

___ deduzione del reddito imponibile pari al 50% di quanto investito;

___ l'investimento massimo agevolato è di 250 mila euro e deve essere mantenuto per almeno 3 anni, con una quota massima acquisita del 49%;

___ qualora l'investimento passi per una società veicolo, si considererà investimento agevolabile solo il capitale effettivamente investito nel "patrimonio netto" della startup target;

___ qualora invece l'investimento fosse superiore alla cifra indicata varranno le agevolazioni già proposte per tutte le startup.

Collegati ai grandi patrimoni ci sono poi gli investimenti di piccola entità che - se cumulati - possono diventare un altro fronte importante per reperire risorse finanziarie a disposizione delle startup. Ci riferiamo in questo caso alla raccolta di capitale attraverso la partecipazione di un elevato numero di soggetti, e di **importare in Italia il meccanismo del crowdfunding** - letteralmente il "finanziamento da parte della folla".

Il crowdfunding è ancora relativamente sconosciuto in Italia, eppure è qualcosa che chiunque può intuire immediatamente. Perché è lo strumento che ha permesso nel 2008 a Barack Obama di diventare il Presidente degli Stati Uniti, grazie ad una campagna elettorale dove centinaia di migliaia di persone hanno donato in media pochi dollari ciascuno, ma consentendo tutte insieme al leader dei Democratici di raccogliere una somma di denaro mai accumulata prima da nessun candidato alla Casa Bianca. Nel caso delle elezioni americane si è trattato ovviamente di raccogliere tante piccole *donazioni* - e per finanziare una campagna elettorale. Ma lo stesso meccanismo funziona bene quando al posto di donazioni si raccolgono piccoli *investimenti* per finanziare una startup. Non è un caso che proprio Obama, con il Jobs Act, abbia introdotto negli Stati Uniti questo strumento innovativo di raccolta del capitale, basato sul principio di poco capitale reso disponibile da una moltitudine di attori. E che si stia diffondendo anche in Europa, come ad esempio nei Paesi Bassi, dove il crowdfunding sta consentendo di raccogliere capitali con cui lanciare nuove startup, puntando quindi sulla scommessa di molti (piccoli) investitori, spesso anche semplici cittadini, sulla nuova idea imprenditoriale.

Per quanto riguarda l'Italia, la nostra normativa attualmente non contempla, in maniera chiara, la possibilità di fare ricorso al crowdfunding. Per far sì che questo strumento sia disponibile anche da noi, è importante prevedere una procedura di autorizzazione snella e semplice, basata però su chiare garanzie offerte da parte di chi voglia aprire queste piattaforme online dedicate alla raccolta di capitale, creando meccanismi di trasparenza e informazione per rendere chiaro ai cittadini che - come in ogni investimento - corrono sempre il rischio di perdere il capitale investito. Una volta assicurato un livello adeguato di informazione e trasparenza, e man mano che lo strumento si diffonde e entra nella cultura degli italiani, si può pensare che possa diventare particolarmente utile e un volano davvero unico per le

startup al fine di reperire risorse per crescere.

I cittadini italiani donano ogni anno centinaia di milioni di euro per le cause più varie. Inoltre, hanno scommesso complessivamente, solo nel 2011, 6,8 miliardi di euro nel gioco del Lotto e 10,2 miliardi nei Gratta e Vinci. Ci piace pensare che da domani ci saranno tanti italiani propensi a fare qualcosa di simile ad una piccola donazione o a una scommessa – questa volta però sotto forma di piccoli investimenti, e quindi con il “rischio” di avere anche un ritorno economico – nel progetto imprenditoriale di un ragazzo del quartiere, o magari di un gruppo di ricercatori dell'altra parte del Paese. Ci piace pensare a decine di persone, per la maggior parte giovani pieni di talento, che cercano i mezzi per sperimentare la loro idea di business, e decine di migliaia di altre persone in tutta Italia che li sostengono, non con oboli o elemosine, ma attraverso investimenti, per quanto piccoli. Cittadini che investono su altri cittadini, scommettendo su di loro, dando loro fiducia. Per permettere tutto questo, per fare in modo che, oltre a dare la possibilità di aprire una piattaforma di crowdfunding, si diffonda in Italia la cultura di questi piccoli investimenti, sarebbe utile offrire come incentivo un'agevolazione fiscale sugli investimenti effettuati in startup attraverso il crowdfunding.

Scheda

14

Il crowdfunding

Obiettivo: permettere la partecipazione di un elevato numero di soggetti al finanziamento di una startup attraverso piattaforme online specializzate per raccogliere il capitale.

Onde evitare oneri autorizzativi (CONSOB/Banca d'Italia) e requisiti patrimoniali fuori dalla portata degli operatori diversi da quelli bancari e finanziari, va modificata la normativa sulla raccolta del risparmio, intervenendo sul Testo Unico della Finanza (D. Lgs. 58/1998 e aggiornamenti segg.) e sui regolamenti correlati per creare un regime di eccezione (safe harbor) per il crowdfunding, definendo i limiti entro i quali è possibile operare senza dover essere soggetti al regime di vigilanza. In particolare:

Autorizzazione

Autorizzazione snella con semplice valutazione della sussistenza dei requisiti formali (su questo punto sono sufficienti le attuali leggi sulle Società di Capitali) o, meglio ancora, con una comunicazione ed autocertificazione alla CONSOB per la tenuta di un albo degli operatori. La richiesta è formulata attraverso un modello standard, dove viene descritto chiaramente il team, il tipo di business, il mercato di riferimento.

IL CROWDFUNDING



OBBIETTIVO

Permettere la partecipazione di un elevato numero di soggetti al finanziamento di una startup attraverso piattaforme online specializzate per raccogliere il capitale.

Team
Business
Mercato di riferimento

AUTORIZZAZIONE



REQUISITI

50 mila euro

+
3 anni di esperienza pregressa
per almeno uno dei soci
nel angel investing o venture capital

LIMITAZIONI

Totale delle quote

Investimento individuale minimo
20 euro

Investimento individuale massimo
5%

OBBLIGHI INFORMATIVI



Chiara disclosure sulla piattaforma, e in corrispondenza di ciascuna proposta di investimento, della natura aleatoria dell'operazione.

INCENTIVI

75%



Detrazione fiscale degli investimenti

__Requisiti__ Società di Capitali con capitale minimo di 50 mila euro interamente versato. Almeno uno dei soci/ il Legale Rappresentante ha

almeno tre anni di esperienza pregressa nell'angel investing e/o nel venture capital (sul modello delle società di ricerca e selezione del personale).

__Limitazioni__ Limiti quantitativi di raccolta di capitale (2,5 milioni di euro per operazione). Investimento minimo di 20 euro per singola quota dell'investitore crowdfunding. Investimento massimo pari al 5% delle quote del veicolo degli investitori (ad esempio, su 500 mila euro di investimento totale la massima quota individuale per singolo investitore può arrivare a 25 mila euro).

Rimozione del diritto di voto in assemblea per i soci sottoscrittori tramite crowdfunding, mantenendo esclusivamente i diritti economici, di verifica e di controllo. In alternativa, ricorso a veicoli di investimento nella startup da finanziare che riuniscano tutti i soci crowdfunder in una unica entità legale: la cooperativa olandese per quote, o una società con esenzione dei costi tipici della normale S.r.l., coerentemente con quanto indicato sopra nella sezione relativa alla semplificazione societaria.

__Obblighi informativi__ Chiara disclosure sulla piattaforma, e in corrispondenza di ciascuna proposta di investimento, della natura aleatoria dell'operazione.

__Incentivi__ Detrazione fiscale pari al 75% degli investimenti effettuati tramite crowdfunding nella startup (questa detrazione non potrebbe ammontare a più del 10% per anno della propria dichiarazione dei redditi, ma potrebbe essere distribuita su più anni).

Come detto, con l'introduzione del crowdfunding diventa possibile raccogliere capitali sotto forma di piccoli investimenti a favore di startup. Se la startup va bene, gli investimenti rendono e i cittadini ci guadagnano. Se la startup va male, chi ha investito perde il proprio investimento. È possibile e utile limitare questo rischio? Se sì, in quali casi?

La nostra proposta è quella di concepire una variante del crowdfunding: aggiungendo un meccanismo di garanzia di questi micro investimenti da parte di un soggetto terzo, e aggiungendolo però **solo per le startup a vocazione sociale**, che sono da un lato meno redditizie, e dall'altro potenzialmente più attraenti per molti cittadini, proprio per l'utilità sociale che viene loro riconosciuta.

Tutto questo si realizza attraverso la **costituzione di piattaforme di social lending**. Come nel crowdfunding, anche qui non si tratta di erogazioni liberali o di finanziamenti a fondo perduto, ma di veri e propri investimenti in startup fatti da privati, assistiti però dalla garanzia di una banca, una regione, un ente privato - comunque un soggetto terzo. È proprio la garanzia a fare da discriminante nel caso delle piattaforme di social lending, e a facilitare la creazione di una rete di investitori di "capitali pazienti" che diventano azionisti a tutti gli effetti di startup ritenute economicamente

sostenibili e socialmente meritevoli.

Per funzionare, queste piattaforme devono necessariamente: (1) essere degli spazi di condivisione all'interno dei quali le startup possono proporre i propri progetti ed i soggetti privati possano scegliere quali finanziare; (2) promuovere il social lending con tassi particolarmente agevolati, invece che riproporre modelli di finanziamento vicini alle erogazioni liberali o ai finanziamenti a fondo perduto; (3) formalizzare il rapporto tra domanda e offerta tramite format contrattuali semplificati in modo da rendere più veloce e strutturata la costituzione del rapporto.

Con il social lending possiamo ad esempio immaginare che domani una startup che fa quadri tattili progettati per rendere l'arte fruibile anche ai non vedenti, o una startup che offre servizi di spedizione a basso impatto ambientale perché effettuati con mezzi di trasporto elettrici, possa raccogliere tramite una piattaforma di social lending capitali diffusi di tanti cittadini, magari parenti e amici di persone affette da cecità o semplicemente più sensibili di altre a questa menomazione, così come di associazioni, fondazioni, centri di ricerca medica, o aziende che decidono di contribuire con piccole somme allo sviluppo di queste startup a vocazione sociale.

Scheda

15

Il social lending

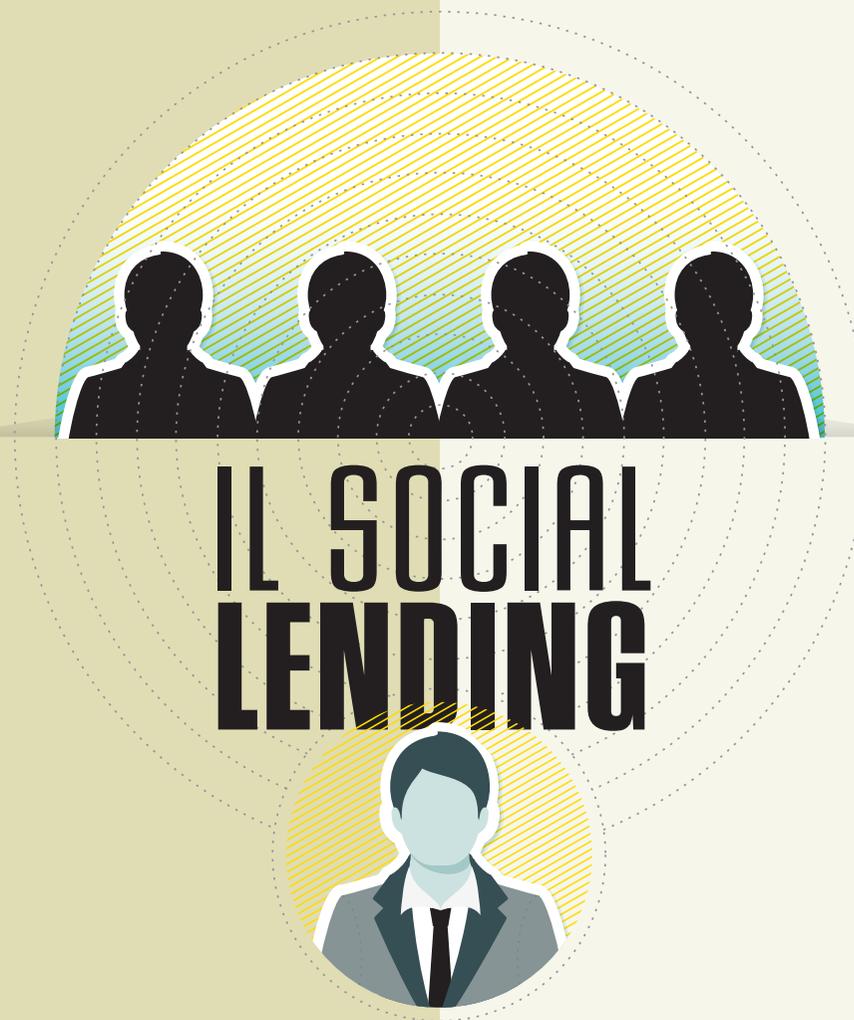
Permettere la partecipazione di un elevato numero di soggetti al finanziamento di una startup a vocazione sociale attraverso piattaforme online specializzate nella raccolta di capitale sotto forma di “debito”.

__Requisiti__ Possono effettuare i prestiti sia persone fisiche, sia persone giuridiche, purché tale attività non venga posta in essere in maniera professionale ed organizzata.

__Limitazioni__ Nel corso di ciascun anno solare le persone fisiche possono prestare ad una o più startup a vocazione sociale fino 30 mila euro, mentre le persone giuridiche possono prestare fino a 100 mila euro.

__Tassi__ Il tasso di interesse potrà essere stabilito dal prestatore, ma in ogni caso dovrà essere inferiore rispetto a quello di “mercato”.

__Garanzia__ I prestatori verrebbero comunque assistiti dalla garanzia (es. fidejussione) di un soggetto terzo, che interverrebbe - restituendo il capitale al finanziatore - solo qualora la startup non fosse in condizioni di restituire il prestito.



N.B. La realizzazione di “piattaforme” per iniziative di prestito fra privati presenta, da un punto di vista normativo, degli aspetti ancora poco chiari. È necessario quindi modificare il Testo Unico Bancario, stabilendo che tale attività non costituisce raccolta del risparmio tra il pubblico.

II.2.1.4 L'ACCESSO AL CREDITO

Infine un quarto fronte - più "classico" rispetto ai capitali di rischio o in equity descritti sopra - riguarda l'accesso al credito e il ruolo delle banche. Per vivere e crescere, la startup deve poter disporre di tutti gli strumenti e i canali di finanziamento di un'azienda normale. Non solo quindi capitale di rischio, ma anche capitale circolante per la vita dell'impresa "giorno dopo giorno".

Il problema dell'accesso al credito bancario riguarda tutto il sistema produttivo italiano e tocca pesantemente il mondo delle PMI. Ma per le startup il problema è ancora più grave, dato che il sistema bancario non è propenso ad aprire linee di credito per nuove aziende, tanto meno se non ritenute sufficientemente capitalizzate o con adeguate garanzie patrimoniali - come è il caso della stragrande maggioranza delle startup. Per contribuire a rimediare a questo, la proposta è quella di intervenire sul sistema delle garanzie, e in particolare di **prevedere che il Fondo centrale di garanzia sostenga l'accesso al credito delle startup innovative.**

Il Fondo centrale di Garanzia - operativo presso il Ministero per lo Sviluppo Economico dal 2000 - ha lo scopo di favorire l'accesso al credito delle PMI attraverso il rilascio di una garanzia pubblica sui finanziamenti erogati dalle banche. L'impresa che necessita

di un finanziamento finalizzato all'attività di impresa può chiedere alla banca di garantire l'operazione con la garanzia pubblica (garanzia *diretta*). L'attivazione di questa garanzia è a rischio zero per la banca dal momento che, in caso di insolvenza dell'impresa, viene risarcita dal Fondo Centrale di garanzia. In alternativa, l'impresa può attivare la cosiddetta controgaranzia rivolgendosi ad un Confidi o ad altro fondo di garanzia che provvederanno a loro volta ad inviare la domanda di *controgaranzia* al Fondo. Infine la terza modalità d'intervento possibile è la cosiddetta *cogaranzia*. A beneficiare della garanzia del Fondo sono in linea di massima le PMI economicamente e finanziariamente sane, indipendentemente dal settore di appartenenza.

Le disposizioni operative del Fondo prevedono già un sostegno specifico per le startup che possono essere valutate sulla base degli ultimi due bilanci approvati. Per le startup che non possono presentare gli ultimi due bilanci approvati - perché magari di costituzione più recente - l'accesso alla garanzia è possibile solo a fronte di un bilancio previsionale e di un programma di investimento. Inoltre, non sono ammissibili se i mezzi propri, che devono essere già versati, sono inferiori al 25% dell'importo del programma di investimento. La definizione di startup data dal Fondo è *diversa da quella*

prevista nel presente Rapporto. Non solo per il periodo intercorso dell'inizio delle loro attività o perché il Fondo non prevede che il 51% dei capitali debbano essere detenuti da persone fisiche, ma soprattutto perché non c'è *nessun riferimento al criterio dell'innovazione e alla dimensione tecnologica.* Per il Fondo, le startup sono di fatto qualsiasi impresa neo-costituita da meno di 36 mesi. La proposta prevede di allocare *risorse aggiuntive* al Fondo centrale di Garanzia per sostenere le startup (come definite nel presente Rapporto) e fare in modo che possano quindi beneficiare della garanzia necessaria per l'accesso al credito bancario.

Scheda

16

Garantire il credito dato dalle banche alle startup

Elementi essenziali della proposta:

*Costituzione di una **Sezione Speciale** del Fondo Centrale di garanzia per le PMI, dedicata specificamente alle operazioni di garanzia e controgaranzia per le startup come definite nel presente Rapporto.*

In particolare, la proposta è di istituire la Sezione prevedendo risorse aggiuntive, non solo da parte del Governo ma anche di altri attori - enti territoriali, banche, camere di commercio, etc. - pari a 30 milioni di euro, riservate alle operazioni di garanzia per startup innovative, destinate allo scopo da fondi, regioni, enti locali, banche e altri soggetti eventualmente interessati. Oltre a far confluire risorse dedicate, questa Sezione Speciale consentirebbe alle startup innovative di beneficiare, nell'accesso al Fondo Centrale, di un accesso facilitato e semplificato:

- a__ l'azzeramento delle commissioni previste per l'accesso alla garanzia (gratuità nell'accesso);
- b__ la copertura massima del Fondo di Garanzia sulle singole operazioni (estensione alle startup dei valori massimi consentiti, previsti al momento solo per alcune categorie: 80% per le operazioni di garanzia diretta e, nel caso di controgaranzia, l'80% dell'importo garantito dal Confidi o da altro fondo di garanzia, a condizione che le garanzie da questi rilasciate non superino la percentuale massima dell'80%);
- c__ la riduzione del parametro dei mezzi propri dal 25% al 15%, e l'eliminazione della limitazione agli investimenti, prevedendo quindi di fatto un sostegno anche delle spese di avvio.

GARANTIRE IL CREDITO DATO DALLE BANCHE ALLE STARTUP

Costituzione di una **SEZIONE SPECIALE**

del Fondo Centrale di garanzia per le PMI,
dedicata specificamente alle operazioni di garanzia e controgaranzia
per le startup come definite nel presente Rapporto.

RISORSE AGGIUNTIVE

30 milioni di euro

riservate alle operazioni di garanzia

0 €

AZZERAMENTO
DELLE COMMISSIONI

COPERTURA MASSIMA
DEL FONDO DI GARANZIA

80%

RIDUZIONE DEL PARAMETRO
DEI MEZZI PROPRI

ELIMINAZIONE DELLA LIMITAZIONE
AGLI INVESTIMENTI

Infine, oltre a dare garanzia su prestiti bancari, e quindi su operazioni di debito, il Fondo centrale può garantire anche operazioni in equity, ossia operazioni di acquisizione di partecipazioni di minoranza in piccole e medie imprese realizzate attraverso aumenti di capitale sociale, se compiute da alcune tipologie di fondi comuni di investimento mobiliari oltre che da soggetti quali banche o alcuni intermediari finanziari. Le partecipazioni garantite dal Fondo devono essere detenute per un periodo non inferiore a 2 anni e non superiore a 7, pena la decadenza della garanzia; e l'importo massimo che il Fondo può garantire è pari a 2,5 milioni di euro per singola impresa beneficiaria. Chiaramente, questa garanzia sull'equity si applicherebbe anche a operazioni di acquisizione di partecipazioni di minoranza in startup come definite nel presente Rapporto.

II.2.2 I LUOGHI PER CRESCERE. GLI INCUBATORI E GLI ACCELERATORI

Per poter crescere, le startup non hanno bisogno solo di capitali o di accesso al mercato. Hanno anche bisogno di un luogo adatto. Esiste il mito, la visione romantica, dell'avventura in solitaria in una cantina o in un garage. In realtà, molto più spesso, le startup hanno bisogno di essere "incubate" e poi "accelerate" nel

loro sviluppo.

Gli incubatori e acceleratori d'impresa rappresentano le strutture più idonee ad accompagnare questo processo - nella fase che va dal concepimento dell'idea imprenditoriale fino ai primi anni di vita dell'azienda. Sono i contenitori e gli integratori che permettono alle nuove, piccole imprese che vogliono entrare sul mercato e competere posizionandosi sulla frontiera dell'innovazione di fare sistema e di crescere in termini di efficienza, produttività, visibilità. In alcuni casi, anche di recuperare il gap nello sviluppo di attività di ricerca applicata.

Negli incubatori e negli acceleratori le startup possono svilupparsi meglio perché, grazie alla concentrazione fisica, è possibile condividere esperienze e competenze, scambiarsi informazioni su mercati o opportunità, organizzare servizi migliori a costi più bassi, e perché l'organizzazione del sistema si basa sui bisogni *reali* delle nuove imprese innovative. Lo spazio e la struttura fisici diventano gli elementi di partenza indispensabili per poter attivare una rete di servizi efficaci. Dai servizi *strutturali*, come ad esempio locali attrezzati, cablaggio a fibre ottiche, copertura wireless, portale di visibilità comune, o sale riunioni e auditorium; ai servizi

qualificati condivisi tra le startup insediate, come ad esempio formazione avanzata per sviluppare nel tempo una nuova classe di imprenditori con competenze manageriali, azioni coordinate di promozione e marketing, studio e gestione di progetti integrati, banche dati condivise, accordi con il sistema creditizio, opportunità di utilizzo di laboratori di ricerca e piattaforme tecnologiche. Per questo gli incubatori e gli acceleratori sono in grado di offrire quel sostegno che consente di rendere la fase di avviamento della startup meno complessa e con maggiori probabilità di successo. Infine, esistono sia incubatori e acceleratori specializzati che puntano a diventare poli di eccellenza settoriali o rispetto ad alcune categorie di prodotti specifici, sia incubatori e acceleratori non specializzati, che preferiscono puntare su logiche *cross-fertilisation*. Oggi in Italia molte strutture si presentano come incubatori o acceleratori (specializzati o meno), quando in realtà offrono servizi e sostegno molto diversi in termini di competenza, risorse e qualità. In alcuni casi queste strutture hanno un'ottima disponibilità immobiliare e di management, ma non hanno chiaro il concetto del ciclo di vita e di filiera per la creazione e la crescita di nuove startup. In altri casi sono realmente

in grado di portare valore aggiunto e svolgere il compito per cui sono nate, e presentano tutti gli elementi necessari – come uno spazio adeguato, struttura tecnica e manageriale per assistere la nascita e la prima crescita, collegamenti organici con università e ricerca, laboratori e macchinari laddove siano funzionali al tipo di startup, collegamenti con chi può dare primi capitali, ed infine collegamenti con venture capitalist, investitori, grande aziende, utili alla crescita strutturale e ai vari casi di exit.

Tra questi due casi “estremi” esistono poi chiaramente tutta una varietà di incubatori e acceleratori a diversi livelli di qualità e offerta di servizi. A partire da queste considerazioni riteniamo che, come condizione per essere destinatari delle misure di sostegno, gli acceleratori e gli incubatori debbano possedere quelle caratteristiche essenziali indispensabili per poter svolgere adeguatamente il loro ruolo di sostegno alle startup. Una di queste caratteristiche essenziali deve essere la presenza di startup nell’incubatore o nell’acceleratore e la collaborazione con (alcuni de) gli altri attori dell’ecosistema – ossia un *track record* che garantisca che non si tratti di scatole vuote o cattedrali nel deserto, ma di strutture che fanno parte in maniera reale,

attiva e proficua della filiera che accompagna e sostiene la startup nelle sue varie fasi di sviluppo.

Così come le startup, anche gli incubatori e gli acceleratori che possiedono le caratteristiche richieste per accedere al pacchetto di agevolazioni e che sono quindi “certificati” hanno l’obbligo di iscriversi alla directory pubblica e di aggiornare regolarmente i dati e le informazioni sulle loro attività.

II.2.2.1 CERTIFICARE GLI INCUBATORI E GLI ACCELERATORI

Abbiamo visto che un incubatore o un acceleratore è un abilitatore di startup focalizzato sulla fase di lancio e crescita di imprese innovative con la selezione di progetti e team di fondatori e primi collaboratori. Lavora allo sviluppo della startup formando e affiancando i fondatori sui temi salienti della gestione di una società e del ciclo di business. Segnala la startup agli investitori e può esso stesso investireci direttamente. Lavora alla loro formazione, al sostegno operativo, alla sede e agli strumenti di lavoro. Sostiene i neo-imprenditori nella fase di nascita della nuova società, affiancando loro mentori o consulenti specializzati. Per poter svolgere al meglio tutto questo lavoro ed essere efficace nel sostegno alle

startup innovative, l’incubatore o l’acceleratore deve quindi essere in possesso di *tutti* i seguenti requisiti:

___ **Forma giuridica** – deve essere costituito come società di capitale.

___ **Spazi** – deve avere strutture (anche immobiliari) adeguate e adatte ad accogliere startup, e spazi riservati per poter installare attrezzature di prova, test, verifica e ricerca.

___ **Facility** – deve avere facility e/o attrezzature adeguate al settore di attività e specializzazione della startup, quindi connessioni internet, sale riunioni, macchinari per test/prove/prototipi.

___ **Persone** – deve essere amministrato o diretto da persone di riconosciuta competenza; deve poter offrire una struttura tecnica e di consulenza manageriale permanente, per l’assistenza in tutte le fasi dello sviluppo e crescita.

___ **Rete** – deve avere rapporti continui di collaborazione con università, centri di ricerca, istituzioni pubbliche e partner finanziari utili alla startup.

___ **Track record** – deve poter dimostrare di saper portare avanti la missione per cui è nato, e quindi l’incubazione e l’accelerazione di startup. Gli indicatori per valutare il possesso di questo requisito sono contenuti sotto, nella *Scheda 17*.

Un altro requisito importante è certamente, per chi ci va a

vivere, quella dell'**attrattività** - dal punto di vista turistico, della qualità della vita, della connessione logistica e dei servizi di trasporto - del luogo

intorno al quale sorgono l'incubatore e l'acceleratore. Il possesso di tutti questi requisiti consente all'incubatore o acceleratore

di essere "certificato" ai fini del presente Rapporto, e di stilare un ranking generale delle strutture di incubazione e accelerazione in Italia.

Scheda

17

Indicatori per valutare il track record (e la performance) di un incubatore o acceleratore



87

A seguire sono elencati gli indicatori che dovrebbero essere utilizzati - in tutto o in parte - in fase di "certificazione" degli incubatori e acceleratori che volessero beneficiare delle agevolazioni proposte nel presente Rapporto. Gli indicatori permettono di misurare il criterio del "track record", ossia il lavoro svolto finora dall'incubatore o acceleratore, ma servirebbero anche, chiaramente, per misurare la performance, e quindi monitorare la qualità del lavoro che l'incubatore o acceleratore continuerà a svolgere a favore delle sue startup in futuro.

Gli indicatori sono:

- ___ Numero di candidature ricevute e valutate nel corso dell'anno.
- ___ Numero di startup avviate/ospitate nell'anno.
- ___ Tasso di sopravvivenza delle imprese nate nell'incubatore o acceleratore.
- ___ Numero di startup uscite nell'anno.
- ___ Tasso di sopravvivenza delle imprese uscite dall'incubatore.
- ___ Numero complessivo di persone (collaboratori e personale) ospitate.

- ___ Percentuale di variazione del numero complessivo degli occupati rispetto all'anno precedente con relativa motivazione.
- ___ Numero di postazioni di lavoro occupate.
- ___ Tasso di crescita media del fatturato delle imprese incubate.
- ___ Capitale di rischio raccolto dalle imprese incubate.
- ___ Numero di brevetti registrati dalle imprese incubate (tenendo conto del settore merceologico di appartenenza delle startup).

II.2.2.2 MISURE DI SOSTEGNO AGLI INCUBATORI E AGLI ACCELERATORI

La proposta per sostenere le strutture che presentano queste caratteristiche e risultano quindi “certificate” è quella di estendere alcune delle agevolazioni previste per le startup anche agli incubatori e acceleratori. Di fatto, trattando l’incubatore e l’acceleratore come se fosse esso stesso una startup.

Queste agevolazioni devono riguardare in particolare: ___ le **semplificazioni amministrative e burocratiche**, ad esempio (a) facilitando il rilascio di permessi, riconoscendo come interesse pubblico l’interesse dell’incubatore o acceleratore agli investimenti

nell’edilizia, agli ampliamenti degli spazi/locali, e all’avvio o potenziamento di attività economiche, oppure (b) unificando tutti i poteri autorizzatori di enti locali ed organi statali, delegandoli al sindaco del luogo con potere di deroga motivata e con obbligo di provvedere in ogni caso entro 15 giorni su ogni istanza proposta dall’incubatore o acceleratore e finalizzata allo svolgimento della propria attività a favore delle startup; ___ la possibilità di chiedere e **accedere alla garanzia del Fondo Centrale di Garanzia**, come previsto sopra nella Scheda 16 per le startup; ___ le **agevolazioni fiscali**, e quindi le proposte relative al pagamento per cassa dell’IVA e dell’IRES, gli sgravi IRAP, gli

sgravi fiscali sul lavoro; ___ l’**host for equity**, e quindi la possibilità anche per l’incubatore o acceleratore di ricevere quote di partecipazione al capitale della startup in cambio dei servizi di incubazione offerti, senza avere tale forma di pagamento gravata da tassazione; ___ il **matching degli investimenti**, e quindi la possibilità, per l’incubatore o l’acceleratore che decideranno di fare un investimento seed in una startup localizzata presso le proprie strutture di ottenere il co-investimento da uno dei fondi di Venture Capital beneficiari delle risorse del Fondo dei Fondi, o dal Fondo dedicato al seed, attraverso una procedura snella e veloce di due diligence.

Misure
di sostegno II

Maturità 3

Una startup è stata costituita attorno ad un nuovo progetto innovativo di business. Ha iniziato a crescere, trascorre il primo periodo. Che cosa succede a questo punto?

Diventa chiaro, progressivamente, se il progetto imprenditoriale

90

ha avuto successo, o mantiene comunque una ragionevole prospettiva di successo a breve termine.

Oppure se non è riuscito a convincere il mercato e semplicemente, per tutta una serie di ragioni, sta fallendo nel suo obiettivo primario - quello di creare un nuovo servizio o prodotto innovativo.

III.3.1 EXIT

La prima ipotesi, quella in cui gli affari vanno bene, può avere diversi sbocchi - in gergo chiamati "exit".

Un'evoluzione fisiologica è quella in cui i fondatori della startup decidono di proseguire la loro avventura imprenditoriale e - nel caso

in cui abbiano soci finanziari (incubatore o acceleratore, business angel, fondo di venture capital) portati a bordo della startup nei primi mesi e anni di vita, e funzionali a farle muovere i primi passi - liquidano la partecipazione detenuta da questi soci cercando di ri-

acquisire, con un'operazione detta di *management buy out*, la totalità delle quote, e quindi la proprietà e il controllo pieno della startup. C'è poi una seconda possibilità ed è che la startup piaccia al mercato e venga acquisita o da un'azienda o da un soggetto finanziario che vede in lei

un modo per portare valore aggiunto ai propri asset (con la startup, di fatto, acquista sul mercato innovazione, ricerca e sviluppo) e/o una possibilità di ulteriore guadagno economico.

Infine, la terza opzione è la quotazione in borsa: la startup, una volta dimostrato di avere un modello solido, decide di presentarsi sul mercato dei capitali per cercare ulteriore finanza in grado di valorizzare al massimo le proprie possibilità.

In Italia tutte e tre queste tipologie di exit sono difficili. Per ognuna si riscontra, infatti, un limite specifico del sistema vigente. Per l'exit che avviene attraverso il riacquisto di quote si riscontrano barriere importanti legate alla disponibilità di capitali di debito per sostenere i fondatori nel ri-acquisto. Per l'exit tramite acquisizione industriale, esiste un problema di scarsa propensione dei gruppi industriali a considerare l'acquisizione di startup come mossa vincente per innovare e far crescere il proprio business e la solidità della propria azienda. Per l'exit per mezzo di quotazione in borsa, il limite è l'elevato costo dell'operazione di quotazione e la scarsa liquidità rinvenibile su segmenti di mercato dedicati alle PMI.

Cosa si può fare, allora, per rendere più facile e incoraggiare questi tipi di exit?

Nel primo caso, quello del **ri-acquisto delle quote da parte del management o dei fondatori**, si tratta di un'operazione spesso sottovalutata, e che è invece sempre ascrivibile tra i "liquidity event" che remunerano il capitale degli investitori.

Pur essendo una exit (generalmente) meno remunerativa dal punto di vista finanziario rispetto a un'acquisizione o un IPO (*Initial Public Offering*), l'operazione di quotazione in Borsa, ha il vantaggio di liberare capitale investito riportando quote della società in capo ai fondatori, che possono quindi capitalizzare la propria impresa senza incorrere in diluizioni. Il ri-acquisto delle quote, o *Management Leverage Buy Out* (MLBO), avviene tipicamente in due modi: (1) attraverso una leva finanziaria sui flussi di cassa futuri generati dalla società (ri-acquisto in senso stretto); (2) attraverso il sostegno di un investitore terzo (fondo di private equity o altro) che affianca finanziariamente il team che guida il ri-acquisto; questa seconda fattispecie non riporta le quote in capo ai fondatori/soci, ma consente di liquidare l'investitore precedente limitando la diluizione dei soci operativi, che possono concertare l'operazione con il fondo.

Questo tipo di operazioni è frenato dalla difficoltà nel reperimento di capitale (sia di debito che di rischio) per innescare l'operazione: la problematica si riflette, quindi, sul profilo di rischio richiesto agli imprenditori interessati al ri-acquisto (garanzie da prestare) e ne limita la capacità finanziaria, rendendo molto spesso le operazioni poco attraenti per gli investitori (specialmente quelli vincolati a un certo tipo di ritorno determinato). Le proposte per incentivare e facilitare tali operazioni sono due: defiscalizzazione totale dei capitali utilizzati per operazioni di MLBO che hanno quale target startup, se tali operazioni fanno capo ai soci fondatori della startup e/o a quel capitale umano senior che il mercato non è in grado di riassorbire (ad es. perché in mobilità o in cassa integrazione) - e comunque sempre a persone fisiche; sostegno pubblico alla raccolta della liquidità necessaria per effettuare l'operazione, sistema di garanzia para-pubblico (confidi o pool di banche che strutturano un'offerta standard) per sostenere la leva finanziaria dell'operazione (che comunque deve avere sempre una logica industriale e non speculativa). (> per dettagli vedi sotto, *Scheda 18*).

Scheda

18

Riacquisto quote

RIACQUISTO QUOTE



FINANZIATORI

CAPITALE

RIACQUISTO DELLE QUOTE

Incentivo fiscale

Facilitare il reperimento
dei capitali destinati al riacquisto



FONDATORI

Il riacquisto delle quote da parte dei fondatori è, a tutti gli effetti, una exit per l'investitore early stage: liquida i soci finanziatori con necessità di liberare capitali e riporta quote in capo ai soci operativi (o previene la diluizioni di queste ultime).

Le proposte mirano a facilitare l'operazione agendo su due fronti:

1__ rendere più attraente l'operazione con un incentivo fiscale (ad esempio rendendo interamente deducibile l'eventuale costo del capitale stesso), ovvero equiparare i capitali utilizzati per operazioni di MLBO che hanno quale target startup ai capitali investiti dai privati in una startup, estendendo quindi gli stessi benefici, eventualmente incrementati, previsti alla Scheda 13 qualora il riacquisto sia fatto da un privato già socio della società;

2__ facilitare il reperimento dei capitali destinati al riacquisto:

__ intervento del Fondo di Garanzia, inserendo esplicitamente le operazioni di riacquisto nella Sezione Speciale del Fondo per le operazioni di garanzia e controgaranzia come definite nella Scheda 16;

__ predisposizione di un'allocazione dedicata alle operazioni riacquisto per i fondi para-pubblici (Fondo Strategico Italiano).

Nel secondo caso, quello dell'**acquisizione industriale da parte di un'altra azienda**, partiamo dalla considerazione che l'acquisizione di startup è uno dei problemi più rilevanti del mercato italiano. L'assenza di una cultura di fusione e acquisizione (M&A) è la causa principale che rende il nostro mercato poco attraente per gli investitori, siano essi italiani o stranieri. La scarsa diffusione di questa cultura è da ricercare principalmente in una certa predisposizione delle grandi imprese italiane, che non riescono a vedere un valore nella crescita per acquisizione, che invece potrebbe portare in seno alle aziende nuovo

ossigeno e nuove energie, così come un rinnovato spirito imprenditoriale.

Cosa fare per incoraggiare lo sviluppo di questa cultura? La proposta è di rendere allettante l'acquisizione **defiscalizzando** - oltre agli investimenti, come già proposto sopra nella sezione 2.1.2 - anche le **acquisizioni di startup da parte di aziende**.

Il coinvolgimento delle aziende tradizionali italiane è importante per chiudere il cerchio e fare in modo che le startup possano integrarsi appieno nel tessuto produttivo italiano. Il raccordo con le medie e grandi aziende aiuterebbe le startup ad arrivare al "punto

di non ritorno" e ad agganciare strutture e mercati più solidi e ampi.

Allo stesso tempo, creare questo incentivo offrirebbe alle aziende tradizionali una modalità di R&S alternativa - e certamente più flessibile e veloce - di quella classica. Invece di creare o potenziare al proprio interno le attività di ricerca, o dovendovi rinunciare nei casi in cui questa operazione non fosse giustificata da sufficienti economie di scala, l'azienda tradizionale potrebbe affacciarsi sul mercato, valutare chi sta facendo innovazione nel suo settore, e comprare la startup.

FAVORIRE L'ACQUISIZIONE INDUSTRIALE DELLE STARTUP

Scheda

19

Favorire l'acquisizione industriale delle startup

È escluso dall'imposizione sul reddito d'impresa il 50% del valore degli investimenti effettuati come acquisizione del 100% del capitale di una startup.

L'incentivo fiscale è revocato

se la partecipazione è ceduta a terzi prima che siano trascorsi due periodi di imposta a partire dalla data di assunzione della partecipazione.

L'incentivo si applica ad

aziende che acquistano startup nei primi 48 mesi di vita. L'acquisto del capitale potrà essere anche progressivo ma ai fini del beneficio in oggetto dovrà concludersi entro i 48 mesi.

La terza proposta riguarda infine la **quotazione in borsa**. Questa terza exit è quella che per antonomasia permette la valorizzazione più efficiente della startup. Ciò avviene perché, attraverso la quotazione in borsa, si liberano risorse finanziarie in capo a imprenditori che a loro volta investiranno nuovamente nel sistema portando non più solo capitali ma anche competenze e credibilità. Inoltre, attraverso la quotazione in borsa, si valorizzano gli investimenti privati fatti nelle diverse fasi di sostegno alla startup, necessari a rendere l'asset class di riferimento attraente rispetto ad altre tipologie di investimento.

Nel tempo in Italia sono stati lanciati diversi mercati (es. Nuovo Mercato, Expandi, MAC, AIM Italia) per dare accesso alla borsa alle piccole e medie aziende, innovative o meno, ma non si è mai riusciti a formare una massa critica sufficiente per attivare questo meccanismo in modo regolare, anche al di là delle inevitabili oscillazioni dei mercati finanziari.

La proposta sul fronte del sostegno all'exit tramite processi di **quotazione in borsa** prevede un abbattimento dei costi di quotazione, il rafforzamento del sistema di promozione a livello internazionale delle startup quotate o in via di quotazione, e un sostegno alla liquidità dei titoli quotati.

Scheda

20

Favorire la quotazione in borsa

Elementi essenziali della proposta:

1 **Incentivi per finanziare i costi di quotazione**

___Deducibilità del 100% dei costi relativi alla quotazione e dei relativi costi una volta quotata la società per almeno 24 mesi;

___flat fee simbolica per i primi 24 mesi di quotazione.

2 **Dimensione internazionale**

___Rafforzare, attraverso una sinergia tra la Borsa italiana e la nuova Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (cd. "nuovo ICE"), la partecipazione di startup, quotate o in cerca di quotazione, a fiere e roadshow che favoriscano l'afflusso di liquidità da parte di investitori internazionali.

3 **Più liquidità a favore delle quotazioni di startup**

___Iniezione di liquidità su AIM e/o altri mercati regolamentati italiani attraverso fondi azionari esistenti per sostenere per almeno uno o due anni la liquidità dei titoli di startup

quotate. Tale misura potrebbe essere effettuata ricorrendo a fondi esistenti che potrebbero essere capitalizzati dalla Cassa Depositi e Prestiti con fondi destinati in via definitiva all'acquisto di azioni delle startup neo-quotate.

Mutuare il modello francese di agevolazioni a favore degli investitori per la crescita del mercato Alternext (2005), che prevede l'esenzione sui capital gain per gli investitori istituzionali (in particolare private equity) che scelgono come modalità di exit la cessione dei titoli azionari sul mercato Alternext, e la detrazione d'imposta pari al 25% per gli investitori professionali che investono in PMI quotate su Alternext, fino a un ammontare di 20 mila euro (40 mila per nuclei di due persone), prevedendo per l'Italia di modificare la norma di esenzione dalla tassazione da capital gain prevista per gli investitori in Fondi di venture capital (a) estendendo l'esenzione alle persone giuridiche, così che ne possano beneficiare anche investitori professionali e istituzionali (es. investitori previdenziali, fondazioni, assicurazioni); (b) estendendo le caratteristiche delle società target che rendono i veicoli e i mandati eleggibili, così che vi rientrino società italiane a piccola e media capitalizzazione.

LA FAVORIRE QUOTAZIONE IN BORSA



INCENTIVI PER FINANZIARE I COSTI DI QUOTAZIONE

I PRIMI 24 MESI DI QUOTAZIONE:

Deducibilità del 100% dei costi relativi
Flat fee simbolica



DIMENSIONE INTERNAZIONALE

Promozione all'estero delle imprese italiane
Partecipazione a fiere e roadshow per favorire l'afflusso di liquidità
da parte di investitori internazionali



PIÙ LIQUIDITÀ A FAVORE DELLE QUOTAZIONI DI STARTUP

Iniezione di liquidità sui mercati attraverso fondi azionari esistenti
per sostenere la liquidità dei titoli di startup quotate
Agevolazioni a favore degli investitori per la crescita del mercato Alternext (2005)

Infine, le **startup a vocazione sociale** - così come definite nel presente Rapporto - **hanno esigenze particolari in fase di exit**, ed è quindi utile pensare a delle misure aggiuntive ad hoc. Le criticità legate al finanziamento di startup a vocazione sociale permangono lungo tutto il ciclo di vita di queste startup, e interessano quindi inevitabilmente anche la fase di exit. La domanda è: come può un investitore liquidare il proprio investimento dopo un certo periodo di tempo? A chi vendere la propria partecipazione? Esiste infatti il rischio che l'investimento, ancorché profittevole, rimanga "incagliato" perché mancano soggetti potenzialmente disposti ad acquisirlo, e che questo rischio finisca per costituire il fattore di maggior resistenza dal punto di vista di un investitore. Per questa ragione, la proposta è quella di creare un mercato di capitali dedicato alle startup a vocazione sociale - denominato **Borsa Sociale**. L'idea di una Borsa Sociale nasce dalla constatazione che esiste una domanda ampia e crescente di beni e di servizi ad alto valore aggiunto ambientale e sociale. Questo mercato, che ha una dimensione potenzialmente ben più ampia della nicchia, può essere meglio coperto da soggetti che non siano puramente for profit, perché l'obiettivo



LA CREAZIONE DI UNA BORSA SOCIALE

della massimizzazione del profitto porta necessariamente a confliggere con la natura anche relazionale dei beni e dei servizi offerti.

La Borsa Sociale è concepita come un'opportunità in più, non per sostituirsi alle borse tradizionali, ma per svolgere un ruolo complementare, pensato specificamente per imprese che operano a condizioni diverse rispetto a quelle tradizionali e hanno bisogno di strutture ad esse dedicate. In questo senso rappresenterebbe una delle exit naturali per le startup a vocazione sociale, aiutando la loro quotazione in borsa. L'idea non è nuova nel

panorama europeo e internazionale, e strutture simili sono già nate in alcuni contesti particolarmente innovativi. In Inghilterra è stato aperto ufficialmente il cantiere della *Social Stock Exchange* grazie ad un investimento da parte del Big Society Investment Fund. In Brasile è attiva da tempo la *Bolsa de Valores Sociais*.

In Italia un'esperienza del genere potrebbe nascere grazie alla collaborazione tra Borsa Italiana, come effettivo gestore del mercato e interlocutore delle Autorità di Vigilanza, e una società di promozione, con la missione di favorire

l'incontro tra domanda e offerta.

Sul lato della domanda di capitali ci sarebbero le startup a vocazione sociale, insieme ad altre entità sociali. Sul lato dell'offerta di capitali, ci sarebbe un ampio bacino di investitori responsabili. Non donatori che offrono denaro senza aspettarsi la restituzione del capitale e di ottenerne un interesse. Ma persone fisiche e investitori istituzionali (ad es. fondazioni, enti religiosi, banche, fondi), che sono disposti ad un ritorno finanziario più modesto a fronte di un beneficio sociale o ambientale misurabile e verificabile.

Scheda

21

La creazione di una Borsa Sociale

Elementi essenziali della proposta:

Borsa Sociale nasce dalla collaborazione tra un'impresa di investimento già esistente (ad es. Borsa Italiana), che è l'effettivo gestore del mercato e che

diventa l'interlocutore delle Autorità di Vigilanza per tutte le attività regolate, e una società di promozione la cui missione sarebbe quella di favorire l'incontro tra domanda e offerta, sollecitando le startup a vocazione sociale alla quotazione e gli investitori alla negoziazione dei titoli. Ancorché unica, Borsa Sociale rimane un mercato finanziario a tutti gli effetti: l'oggetto delle transazioni sono dei titoli rappresentativi di quote societarie (azioni) o di debito (obbligazioni). I soggetti emittenti non possono essere che società – peraltro con specifiche

caratteristiche patrimoniali e di governance. È esclusa la quotazione di soggetti diversi (fondazioni, associazioni o simili); questi possono eventualmente creare società veicolo – anche in forma consortile, se le loro dimensioni non consentono la costituzione di uno strumento ad hoc. Gli emittenti candidati alla quotazione devono dare evidenza del valore sociale e ambientale creato, sia in fase di prima quotazione che periodicamente, fornendo le informazioni richieste da un sistema di valutazione elaborato allo scopo e la cui soddisfazione è parte integrante delle listing rule.

97

III.3.2 LA STARTUP CHE NON DECOLLA: LIQUIDAZIONE, CONTINUITÀ AZIENDALE, FALLIMENTO

Esiste poi il caso in cui la startup non decolli e la cosa migliore da fare sia liquidarla, per ripartire eventualmente con un'altra idea di business. Così come esiste il rischio che la startup fallisca.

In questo “chiuder bottega” non c'è nulla di male. Non c'è per le imprese in generale, perché per definizione esiste un rischio quando si porta avanti un'attività di business. Non c'è a maggior ragione per le startup, che sono al

contempo imprese nuove, e quindi particolarmente fragili, e imprese che puntano sull'innovazione, e quindi su qualcosa di altamente incerto. Non stupisce, così, che per le startup sia normale riscontrare un alto tasso fisiologico di mortalità.

Quello che stupisce – anche agli occhi degli stranieri che vorrebbero investire in Italia – è che siamo un Paese in cui non solo è difficile aprire un'impresa, ma è difficilissimo chiuderla.

In Italia il percorso della liquidazione e del fallimento delle società è infatti lungo e tortuoso. Inoltre, la normativa

fallimentare punisce personalmente gli imprenditori le cui società vengono dichiarate fallite – e non stiamo chiaramente parlando dei casi di reato – come se il fallimento fosse un'onta personale incancellabile.

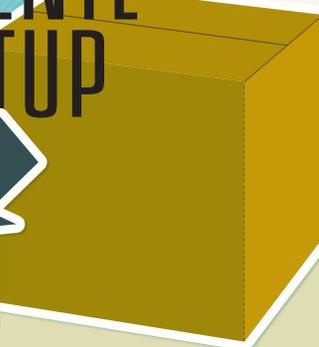
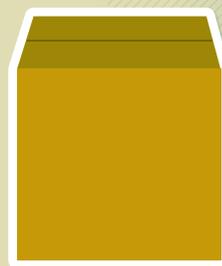
È quindi assolutamente indispensabile costruire su quanto il Governo ha già fatto di recente. Incentivando lo startupper a chiudere l'esperienza passata nel più breve tempo possibile, così da concentrarsi sul futuro. E facendo in modo che possa investire il tempo che altrimenti perderebbe – come accade oggi – per

seguire interminabili procedure amministrative o giudiziarie, ad esaminare gli errori e imparare la lezione, evitando che il fallimento ipotetico qualsiasi voglia di intraprendere e creare nuove imprese.

Cosa si può fare concretamente? Si può rendere più facile e veloce la chiusura di una startup che non ha funzionato - che si tratti di ragioni "fisiologiche" o "patologiche" e che quindi ci sia da affrontare una liquidazione piuttosto che

una procedura fallimentare. Anzitutto, è senz'altro utile **rendere più veloce la procedura di liquidazione** della startup evitando tempi biblici, come accade adesso anche per imprese molto piccole.

LIQUIDARE VELOCEMENTE LA STARTUP



Scheda

22

Liquidare velocemente la startup

98

Le procedure di liquidazione spesso hanno una durata eccessiva, ad esempio nel caso in cui vi sia un contenzioso aperto che impedisce la chiusura del bilancio di liquidazione.

Per velocizzare il processo di liquidazione dovrebbe essere pensata una procedura che deroghi la disciplina della liquidazione delle società di capitale (artt. da 2484 a 2496 del Codice Civile).

Tale procedure deve prevedere:

1__nomina automatica del fondatore (o di un soggetto da lui indicato) come

liquidatore;

2__bilancio di liquidazione ex art. 2490 Codice Civile di molto semplificato (ad esempio, una mera situazione patrimoniale);

3__cancellazione della società immediatamente dopo il deposito del bilancio semplificato (di cui al precedente punto) in camera di commercio;

4__esonero oneri camerali e/o diritti, spese o altro costo di liquidazione;

5__tempo massimo per la procedura di liquidazione in 60 giorni qualora si sia in presenza di creditori diversi

dallo Stato o dai dipendenti ed i cui crediti possono essere liquidati in tale periodo con risorse liquide o direttamente con beni della società (quindi senza prima passare dalla loro vendita e conseguenze ripartizione dei proventi di tale vendita);

6__impossibilità per i creditori - diversi dallo Stato e dai dipendenti - e per i soci dissenzienti di impugnare il bilancio di liquidazione (salvo reati);

7__esonero della responsabilità personale in capo al liquidatore (salvo reati).

In secondo luogo, è importante **facilitare la continuità aziendale** e semplificare quindi la procedura di liquidazione di una startup in difficoltà che ha, tuttavia, degli asset interessanti e che possono essere valorizzati. Poter assicurare un minimo di continuità aziendale è importante in tutti quei casi - a metà tra situazioni fisiologiche (liquidazione) e situazioni patologiche (fallimento) - dove la situazione "fallimentare" mantiene comunque degli elementi sani.

Questa continuità aziendale è inoltre assolutamente coerente con l'idea di "fallire in fretta". È infatti un'opzione

che lo startupper *può* (non necessariamente *deve*) percorrere se ritiene che vi sia qualcosa da "salvare" e valorizzare nella startup, mentre invece un fallimento non solo svilirebbe ma rischierebbe di far perdere oggetti di valore, come codici sorgente o molecole. E in ogni caso non allunga i tempi - a condizione di adottare la nuova procedura semplificata, che prevede di eliminare il coinvolgimento del Tribunale (sostituito da un professionista) e eventuali opposizioni di creditori, nel caso vi siano solo creditori "normali" (clienti/fornitori).

Scheda

23

La continuità aziendale? Facile se sei una startup!

Prevedere anche per le startup un sistema (più semplificato) di concordato con continuità aziendale per agevolare il procedimento di "liquidazione" o chiusura della startup in difficoltà ma che, tuttavia, ha degli elementi di business o asset (si veda proprietà intellettuale) di interesse e che possono essere valorizzati. In alcuni casi, potrebbe anche agevolare una sorta di exit (magari poco remunerativa ma meglio che il fallimento) attraverso la vendita dei singoli asset (cessione di ramo di azienda). Tuttavia, la procedura di concordato con continuità aziendale - pensata per imprese di maggiori dimensioni - dovrebbe essere semplificata. In particolare, partendo dallo schema della riforma varata di recente in tema di concordato fallimentare con continuazione dell'attività aziendale, la semplificazione suggerita sarebbe quella di prevedere che (i) l'omologazione degli

99

LA CONTINUITÀ AZIENDALE? FACILE SE SEI UNA STARTUP!



accordi sia effettuata da professionisti iscritti all'albo dei revisori contabili e non da Tribunale (sulla scorta di quanto indicato nel punto 2) che controlla il fondatore nelle attività di liquidazione dell'attivo; (ii) ammettere su controllo del professionista di cui al precedente punto (i) la possibilità di richiedere finanziamenti; (iii) impossibilità di fare opposizione all'omologa (salvo che non vi siano ipotesi di reato) in caso di presenza di creditori diversi dallo Stato e dai lavoratori.

100



FALLIRE NON È UN DRAMMA!

1

MENO CONSEGUENZE PER CHI FALLISCE

2

LO STARTUPPER DIVENTA IL CURATORE FALLIMENTARE

Infine - e come già avviene negli Stati Uniti, dove la dichiarazione di fallimento *di per sé* non comporta alcuna limitazione, salvo il caso che il fallimento non sia stato accompagnato da reati - è necessario **eliminare**

tutte le conseguenze per chi è a capo della startup fallita. Oggi, infatti, chi ha una startup, se fallisce, vede ridursi drasticamente le possibilità di tornare a fare impresa. In aggiunta, è utile prevedere

una mini-riforma fallimentare ad hoc che disciplini una **procedura celere e semplificata per il fallimento delle startup** attraverso la nomina dello startupper stesso come curatore fallimentare.

Scheda

24

Fallire non è un dramma!

1. Meno conseguenze per chi fallisce

___ Per quanto riguarda il fallimento della società o la sua ammissione a procedure concorsuali, è necessario eliminare tutte le conseguenze in capo alle persone fisiche dichiarate fallite e/o membri dell'organo amministrativo di startup dichiarate fallite e che non abbiano commesso reati. Allo stato attuale, i soggetti dichiarati falliti (o i suoi amministratori, in caso di persone fisiche) sono assoggettati a numerosi obblighi o restrizioni che impattano notevolmente sulla loro capacità di fare impresa successivamente alla dichiarazione di fallimento.

___ Nello specifico, sarebbero da abrogare gli effetti della dichiarazione di fallimento riguardanti: (i) l'accesso, o l'irrigidimento delle procedure di accesso, al credito (es. segnalazione del fallito in Centrale Rischii del sistema Interbancario), (ii) la nomina del fallito come amministratore di società, sindaco, rappresentante comune dell'assemblea degli obbligazionisti e degli

azionisti di risparmio, (iii) la nomina del fallito come tutore o curatore, (iv) l'esercizio del fallito di determinate professioni (es. avvocato, commercialista etc.), (v) la possibilità per il fallito di essere concessionario di appalti pubblici (art. 38 d.lgs. n. 163\2006), (vi) l'obbligo di comunicazione al curatore di ogni cambio di residenza o domicilio (oggi è un obbligo in capo al fallito o agli amministratori di società fallite penalmente sanzionato ex artt. 220 e 226 della Legge Fallimentare).

2. Lo startupper diventa il curatore fallimentare

___ Adottare una mini riforma ad hoc solo per le startup, con cui il fondatore (al posto del curatore del fallimento) viene nominato come curatore fallimentare.

___ Gli atti del "fondatore-curatore" sono controllati non dal giudice delegato (che la legge fallimentare cita come organo deputato a tutti i fallimenti), bensì da un professionista iscritto all'albo dei revisori contabili selezionato dal Presidente dell'ordine dei commercialisti ove ha sede la startup.

___ Tale revisore controlla unicamente la legittimità degli atti di chiusura delle posizioni attive e passive della società ed è remunerato in forza di costi standard

predefiniti dal Ministero competente, in ragione delle dimensioni della società fallita.

___ Se il revisore contabile riscontra ipotesi di reato commesse dalla società o dal fondatore, prima o successivamente alla dichiarazione di fallimento, ne informa senza indugio la magistratura. Se la magistratura valuta la sussistenza dell'ipotesi di reato, apre una procedura fallimentare secondo le regole generali (e persegue i reati nel caso in cui ne sussistano i presupposti).

___ Il revisore contabile risponde degli eventuali danni (come già accade oggi in materia di perizie societarie) in solido con il "fondatore-curatore" qualora non abbia svolto diligentemente il proprio incarico (una previsione simile, contenuta nella riforma adottata di recente sul diritto fallimentare, concerne i maggiori compiti conferiti da tale schema ai professionisti che devono certificare determinati atti societari o contabili-bilancistici).

___ Infine si prevede l'applicazione dell'esdebitazione (art. 142 L.F.) in maniera automatica ai fondatori di startup fallite e non solo in caso di domanda e conseguente valutazione della stessa.

Queste proposte mirano a fare in modo che gli startupper facciano emergere le loro difficoltà con la massima tempestività possibile. Se la crisi è infatti inevitabile, sapranno di poter contare su strumenti che, in definitiva, permetteranno loro di chiudere la startup senza eccessivi formalismi e lungaggini. E mirano indirettamente a creare progressivamente una cultura diversa nel Paese, capace di incoraggiare tanti a mettersi seriamente in gioco, sapendo che il gioco si può perdere senza che questo diventi un dramma.

In Canada è stato creato *Admitting Failure*, un sito dove organizzazioni non-profit possono raccontare i loro programmi non andati a buon fine. L'iniziativa ha - comprensibilmente - incontrato molta resistenza all'inizio, dato che ammettere di non aver raggiunto un obiettivo o una cattiva gestione dei fondi non è sicuramente qualcosa di cui fregiarsi. In pochi mesi, però, *Admitting Failure* ha contribuito a creare una nuova idea di cosa sia "fallire", e gli stessi finanziatori e donatori delle organizzazioni non

profit hanno cominciato ad apprezzare, ad attribuire un valore all'onesta con cui il fallimento veniva ammesso e portato all'attenzione di tutti. Il caso canadese - e lo stesso avviene da sempre negli Stati Uniti - dimostrano che si può fare in modo che fallire diventi una cosa *normale*. Che anche in Italia cominciamo a capire che fallire si può, e in certi casi si deve. Che puoi lasciarti alle spalle la brutta esperienza, senza provare vergogna, e tornare in fretta a guardare avanti. Che chi fallisce non è un fallito, ma qualcuno che ha imparato qualcosa.

Misure di sostegno II

Consa- 4 pevolezza

103

Si sente spesso in giro che i ragazzi italiani sono sfaccendati, privi di riferimenti, alla ricerca solo di conquiste facili, con poca voglia di imparare o di impegnarsi. Ma è davvero così? In realtà, la maggior parte dei giovani italiani è semplicemente

104

disorientata e smarrita. Vive con incertezza il proprio futuro semplicemente perché nessuno - né la famiglia, né la scuola, né tanto meno la televisione - sembra in grado di raccontarglielo. I ragazzi italiani continuano a sentirsi chiedere “cosa vuoi fare da grande?” e troppo spesso rispondono

come avrebbero risposto i loro genitori venti o trent'anni prima: facendo il nome di un mestiere - l'avvocato, il medico, l'architetto, il giornalista etc. - senza avere minimamente idea di come tutte le professioni siano radicalmente cambiate negli ultimi vent'anni, investite da una trasformazione globale,

tanto tecnologica quanto sociale, che ha generato incertezze ma anche molte opportunità. Ritrovandosi così a dover dire che cosa vogliono fare senza sapere che cosa possono fare. Stiamo crescendo una nuova generazione di italiani che spesso non trova il coraggio di

seguire una passione perché la passione non nasce solo dalla vocazione, ma anche dalla consapevolezza. Mentre i ragazzi hanno un'idea solo vaga e imprecisa di quello che è oggi il mondo del lavoro e di quello che davvero sono le diverse professioni. Se questo è vero per ogni

mestiere, vecchio e nuovo, lo è anche per quello dell'imprenditore. In Italia manca la cultura d'impresa fuori dall'impresa. Manca una cultura dell'imprenditorialità che sia diffusa e capillare nella società. E così i ragazzi italiani arrivano a sedici o diciotto anni immaginando che l'agricoltore o l'artigiano siano solo mestieri del passato; che l'imprenditoria riguardi solo poche grandi famiglie industriali; quando invece l'impresa è qualcosa che può creare chiunque, anche da solo o con pochi amici, ma a condizione di avere lo spirito e la durezza giusta, una buona idea, e la consapevolezza che probabilmente sarà più facile che vada bene se si punterà sull'innovazione.

Non sono solo tanti ragazzi a non avere sufficiente consapevolezza. Si tratta di una situazione diffusa in tutta la società italiana nel suo complesso. Non hanno sufficiente consapevolezza le famiglie, le scuole, gli enti pubblici. Ne sono carenti i giornali o la televisione, per cui innovazione e imprenditorialità sono quasi sempre argomenti esotici, da trattare - quando va bene - in maniera sporadica, sulla base di aneddoti, curiosità o piccole storie particolari, e mai come temi centrali per la società.

Esiste quindi anche un problema di consapevolezza generale - dei cittadini italiani rispetto a questi temi.

Ed è importante per questo intervenire su entrambi i fronti. Da un lato, in maniera puntuale sui ragazzi, direttamente nei *luoghi della formazione* - scuola e università. Dall'altro, in maniera più generale, nei *luoghi dell'informazione*, per fare in modo che in ogni casa e ogni ufficio si prenda coscienza di questo nuovo potenziale e che tutto il Paese diventi un terreno fertile su cui la nuova intraprendenza e la voglia di innovazione dei giovani possano attecchire e crescere.

II.4.1. LA CONSAPEVOLEZZA DEI RAGAZZI

Il primo fronte su cui intervenire è quello della consapevolezza dei ragazzi, nel senso di sollecitare l'interesse e la creatività dei cd. *nativi digitali*.

Per quanto riguarda la formazione, l'Italia gode ancora di una buona fama a livello internazionale: molti nostri diplomati, laureati e dottorati ricevono apprezzamenti in giro per il mondo. Perché, allora, non riusciamo a trasferire il risultato di questa formazione nel mondo del lavoro? Come possiamo fare in modo che istituzioni e aziende da una parte, e scuola e università dall'altra, diventino più permeabili le une alle altre - e che gli studenti abbiano modo di confrontarsi con la complessità propria delle società moderne, coniugando il sapere dei libri con il mercato del lavoro? Come possiamo fare in

modo che facciano esperienze diverse - fuori e dentro l'aula - con cui educarli alla cultura del rischio, abituarli alla contaminazione tra discipline diverse e all'imprenditorialità? Come fare in modo che l'innovazione diventi parte della cultura scolastica e universitaria e che domani una nuova generazione di italiani possa farne la propria bandiera e farla propria in ogni ambito lavorativo, a partire da quell'impresa in cui finiranno a lavorare o che contribuiranno a creare?

Concretamente, le due proposte che seguono puntano, da un lato, a rendere l'impresa e l'innovazione più familiari ai ragazzi nelle scuole; dall'altro, a favorire la nascita di spazi di "contaminazione" - contigui alle aule dell'università - dove vigano "zero regole" e si partoriscono idee imprenditoriali. Spazi ad alto tasso di interazione multidisciplinare, dove gli studenti universitari possano cooperare e immaginare idee di business, che siano frequentati da testimoni del mondo economico reale con grande esperienza e voglia di condividerla senza filtri.

La **prima proposta** riguarda **la realizzazione di attività, programmi e iniziative volte a favorire la diffusione di una cultura dell'innovazione e dell'imprenditorialità nelle scuole italiane.**

(a) La metà degli insegnanti in Italia ha più di 50 anni e meno del 2% è under 35. Questo vuol dire che a loro volta sono stati seduti tra i banchi di scuola tra la fine degli anni '70 e gli anni '80. Si sono formati cioè in un'epoca analogica. Nonostante il dato generazionale sia solo un indicatore della predisposizione all'innovazione dei nostri formatori, è pur vero che la loro esperienza ed esposizione alle dinamiche della tecnologia debba essere accompagnata e sostenuta, per farne i primi interpreti del mondo di oggi. Vanno aiutati a leggere le trasformazioni attuali - la nuova geografia e la nuova tecnologia - perché possano diventare gli allenatori dei nostri ragazzi. I loro mentori. Perché non siano solo i professori a interrogare, ma siano sempre più gli studenti a porre domande ai professori e a poter contare su risposte che dissipino i loro dubbi. Per questo è importante **sostenere gli insegnanti - attraverso l'offerta di contenuti formativi di aggiornamento, nuove metodologie educative per i temi dell'innovazione e dell'imprenditorialità -** per favorire il loro ruolo di catalizzatori dell'interesse e della creatività degli studenti, e di intermediari con il mondo fuori dalla scuola. I professori devono essere in grado di stimolare gli studenti, di incoraggiarli verso l'innovazione. Devono

dimostrare di trovarsi a proprio agio con le nuove tecnologie. Proponiamo quindi di investire in competenze e aggiornamento professionale del corpo docente per fare in modo che i professori siano messi nelle condizione di leggere il mondo di oggi insieme agli studenti e di orientarsi in percorsi co-costruiti con i nativi digitali. I programmi di aggiornamento potranno essere tenuti da esperti di varie discipline ma anche dagli stessi studenti. (b) Il nostro sistema educativo tende a favorire uno studio finalizzato alla preparazione dell'esame e all'ottenimento di un voto che spesso è un indicatore insufficiente delle reali potenzialità dello studente e delle competenze maturate al di fuori dei programmi scolastici o universitari - cd. *soft skill*. Un sistema che premia l'erudizione a danno della creatività, la ripetizione a discapito del *problem solving*. È doveroso incoraggiare pratiche che spingano gli studenti ad avere un'attitudine innovativa finalizzata alla risoluzione di problemi complessi. Tre cose utili da fare: (1) agli strumenti valutativi già esistenti dovrebbero essere aggiunte **tra le attività nelle scuole le partecipazioni alle business plan competition e le science fair internazionali**. Per essere adottate su larga scala è necessario poter contare su finanziamenti e competenze,

e quindi sul coinvolgimento - tra gli altri - delle aziende e del sistema delle camere di commercio. Le risorse - finanziarie o in natura - messe a disposizione per realizzare queste attività dovrebbero essere oggetto di credito d'imposta. (2) **Introdurre nelle scuole e università modelli innovativi di apprendimento e contenuti che stimolino la predisposizione alla tecnologia e il suo efficiente uso per creare, lanciare e gestire imprese innovative**. Si potrebbe pensare di arrivare a sistemi di certificazione di strumenti didattici idonei e particolarmente utili alle startup. La certificazione potrebbe essere prodotta dal sistema educativo stesso e da tutti i suoi stakeholder, attraverso piattaforme crowd in cui si condividono progetti didattici e relativo impatto oppure attraverso enti di certificazione ispirati a quelle istituzioni internazionali e università prestigiose che già praticano queste metodologie. Creando domanda per questa tipologia di servizi e questa certificazione si andrebbe a fornire alle aziende metriche più facili per valutare le competenze di un candidato ad assumere una posizione. (3) Per tutte le facoltà che si occupano di economia, di impresa, di tecnologia si potrebbe pensare a un **nuovo modello di tesi di laurea**. Gli studenti potrebbero scegliere di chiudere il loro

ciclo di studi universitari da startupper: al posto di una discussione di tesi farebbero quello che in gergo si chiama *elevator pitch*, ossia il tentativo di convincere il proprio capo “in ascensore” - per la durata che prende la salita o la discesa - sulla bontà e potenzialità della propria idea. Qualora messi in contatto con investitori e aziende, gli studenti potrebbero poi trasformare i loro progetti in nuove imprese innovative.

(c) Per rafforzare il confronto tra scuola e impresa, diretto sui temi dello sviluppo delle professionalità, dell'imprenditorialità e dell'innovazione, serve **portare direttamente in classe gli imprenditori che si sono distinti per aver innovato**. Esistono già diversi progetti volti a portare nelle aule testimonianze aziendali o modelli professionali, ma si tratta di attività sporadiche, lasciati solo alla buona volontà di alcune associazioni e alla lungimiranza di singoli docenti illuminati. Spesso, inoltre, escludono scuole periferiche più svantaggiate, quando è proprio in queste scuole che esempi positivi avrebbero il maggiore impatto. Si tratta quindi di incoraggiare gli imprenditori, gli innovatori, i professionisti a condividere le proprie testimonianze in aula contribuendo ad aggiungere “l'innovazione” all'offerta formativa, anche attraverso sistemi inclusivi replicabili e

scalabili a livello nazionale. Questi programmi, attività e iniziative - indicati a titolo solo esemplificativo e in nessun modo esaustivo - dovrebbero essere portati avanti in maniera capillare e diffusa su tutto il territorio nazionale, e non lasciati alla buona volontà e alle poche risorse di questa o quella scuola. Dovrebbero essere fatti su ampia scala, in maniera sistemica. Per portarle avanti, quindi, le parti interessate dovranno essere incentivate ad utilizzare meccanismi inclusivi e di condivisione virtuosa. L'obiettivo è di promuovere la cultura dell'innovazione e dell'imprenditorialità creativa attraverso la mappatura, il collegamento, il rafforzamento o l'offerta di spazi favorevoli alla generazione di progetti che possano coinvolgere studenti e docenti, imprenditori, potenziali startupper, il settore tecnologico, gli opinion leader e le organizzazioni imprenditoriali. La piattaforma su cui potrebbero convergere gli utenti interessati raccoglierebbe così le migliori pratiche e le storie di successo della didattica e imprenditoria creativa, nonché sarebbe collettore di materiali collegati all'innovazione. Dovranno essere portate nelle scuole campagne di comunicazione e di consapevolezza ad hoc, unite a competizioni sull'innovazione il cui impatto deve essere valutato secondo meccanismi innovativi che coinvolgano

tutti i destinatari - studenti, docenti e imprese stesse.

La **seconda proposta** riguarda la creazione di **Contamination Lab**, luoghi d'incontro per studenti, ricercatori, giovani professionisti di discipline e facoltà diverse che desiderano dare forma alle proprie idee imprenditoriali. A differenza degli incubatori e degli acceleratori d'impresa, il Contamination Lab ha lo scopo di creare un luogo per lo sviluppo creativo di progetti imprenditoriali. L'iniziativa fa dunque un “passo indietro”, strutturando innanzitutto il network che è alla base della valorizzazione del capitale umano necessario allo sviluppo di progetti dal forte potenziale innovativo. Le idee di una base partecipante eterogenea proveniente da molteplici aree disciplinari verranno poi coltivate e selezionate grazie all'aiuto dei professionisti del settore. I Contamination Lab dovrebbero essere attivati volontariamente da parte delle università italiane, e ottenere un bollino di riconoscimento di qualità e sostegno da parte dello Stato nel caso in cui fossero presenti tutti i requisiti essenziali (vedi sotto, *Scheda 25*). Diventerebbero così dei luoghi di avanguardia. Dei progetti pilota che si potrebbero replicare al termine della fase sperimentale anche in altre università.

IL CONTAMINATION LAB



I PARTECIPANTI

Il Contamination Lab si rivolge ai giovani in corso di studi e neolaureati interessati a sviluppare percorsi imprenditoriali



108



FACILITIES

Il Contamination Lab è una struttura in grado di promuovere la formazione e l'incontro fra i partecipanti: spazio pensati per interagire e cercare collaboratori e altri dotati di lavagne e di postazioni informatiche adattabili a seconda delle esigenze, dove poter lavorare



RISORSE

Principalmente digitali, utili per la generazione dell'idea, il networking, l'accesso a banche dati, i contatti con professionisti già operativi nel settore di interesse e una piattaforma capace di assicurare un contatto continuo con gli investitori

Scheda

25

Il Contamination Lab

I partecipanti

La platea alla quale il Contamination Lab si rivolge è quella dei giovani in corso di studi e neolaureati delle facoltà più diverse: ingegneria, architettura, biologia, agraria, farmacia, ma anche economia, giurisprudenza e, più in generale, a tutti coloro i quali sono interessati a sviluppare percorsi imprenditoriali nei loro settori di esperienza e interesse. Il Contamination Lab si rivolgerà direttamente gli atenei del territorio italiano per promuovere l'iniziativa tra gli studenti ma cercherà anche di coinvolgere i giovani professionisti attraverso le associazioni di settore.

Facilities

Il Contamination Lab è una struttura in grado di promuovere la formazione e l'incontro fra i partecipanti; è formato da uno spazio aperto caratterizzato da un clima informale in cui i giovani possono interagire e cercare collaboratori per i propri progetti, e da spazi chiusi, dotati di lavagne e di postazioni informatiche adattabili a seconda delle esigenze, dove poter lavorare una volta trovati i collaboratori.

Risorse

Le risorse disponibili ai partecipanti del Contamination Lab saranno principalmente digitali, utili per la generazione dell'idea, il networking, l'accesso a banche dati, i contatti con professionisti già operativi nel settore di interesse. Si utilizzerà una piattaforma digitale capace di assicurare un contatto continuo con gli investitori, che in questo modo avranno l'opportunità di seguire l'evoluzione dei progetti imprenditoriali e di mettere a disposizione dei partecipanti le informazioni sui propri portfolio d'investimento.

109

III.4.2 LA CONSAPEVOLEZZA DI TUTTI

Formare e informare gli studenti non basta. Se vogliamo che l'Italia diventi un Paese in cui è diffusa e promossa la cultura dell'innovazione e dell'imprenditorialità dobbiamo intervenire su tutta

la società, non solo sulla scuola o l'università. È necessario far capire alle famiglie la complessità del mondo del lavoro; far capire alle aziende esistenti che l'innovazione può salvare anche la loro tradizione; far capire ai cittadini che l'innovazione per definizione

semplifica i processi e accresce la produttività. È necessaria una vasta operazione culturale, che crei una consapevolezza diffusa sulle grandi opportunità generate dall'uso creativo delle competenze. Cosa che può avvenire alimentando

un dibattito nazionale capace di trasformare alcune parole straniere in un nuovo discorso italiano. Sebbene internet sia sicuramente uno strumento importante per alimentare tale dibattito, crediamo che siano principalmente i media tradizionali - data la capacità di penetrazione massiccia della tv in tutte le case italiane - a dover essere individuati come lo strumento privilegiato per raggiungere quelle fasce della popolazione ancora escluse dal mondo digitale.

La prima proposta sul fronte della consapevolezza generale è quella di **utilizzare il servizio pubblico nazionale (RAI) per ideare una programmazione che promuova il ruolo dell'innovazione raccontando le possibilità legate alla creazione di impresa.**

Un reality, ritagliato sul format di *The Apprentice* della BBC, in cui un ristretto numero di giovani, selezionati in base alla loro capacità manageriali e di innovazione creativa, devono

dimostrare in dieci settimane le loro abilità imprenditoriali, gestionali e creative. La gara seleziona i partecipanti fino ad arrivare nelle ultime fasi della competizione alla presentazione delle progetti di startup da parte dei finalisti. Il premio finale è il co-finanziamento al progetto imprenditoriale del vincitore. A dimostrazione del fatto che un format di questo tipo non sarebbe un prodotto di nicchia, basta ricordare che la versione britannica di *The Apprentice* (esistono trasmissioni analoghe negli USA, in Canada, Nuova Zelanda e Irlanda) è giunta ormai all'ottava serie, ha dato vita a trasmissioni spin-off, e che negli hanno l'audience ha raggiunto picchi del 33% e 10 milioni di telespettatori. In generale, il servizio televisivo pubblico deve produrre programmi in cui si propone un modello vincente di ragazzi che provano a fare impresa ed inventano tecnologia. Si potrebbe trarre spunto dai modelli di business competition

(un altro esempio utile, sempre fornito dalla BBC, potrebbe essere *Dragons' Den*). Inoltre, andrebbero trasmessi **programmi di approfondimento sull'innovazione.** Queste produzioni devono essere affidate direttamente ai giovani, il palinsesto della televisione pubblica dovrebbe obbligatoriamente avere una quota prodotta da giovani su contenuti innovativi nelle fasce di maggior ascolto. Per l'assegnazione di questo compito, i soggetti interessati potrebbero essere messi in competizione, e scuole e università potrebbero essere coinvolte nella produzione dei contenuti audiovisivi - attraverso processi collaborativi o competitivi - per un uso strumentale ed efficiente delle competenze acquisite nei curriculum didattici. Infine, **il servizio pubblico dovrebbe essere il primo a dare l'esempio.** Valorizzando l'utilizzo di tecnologie in tutte

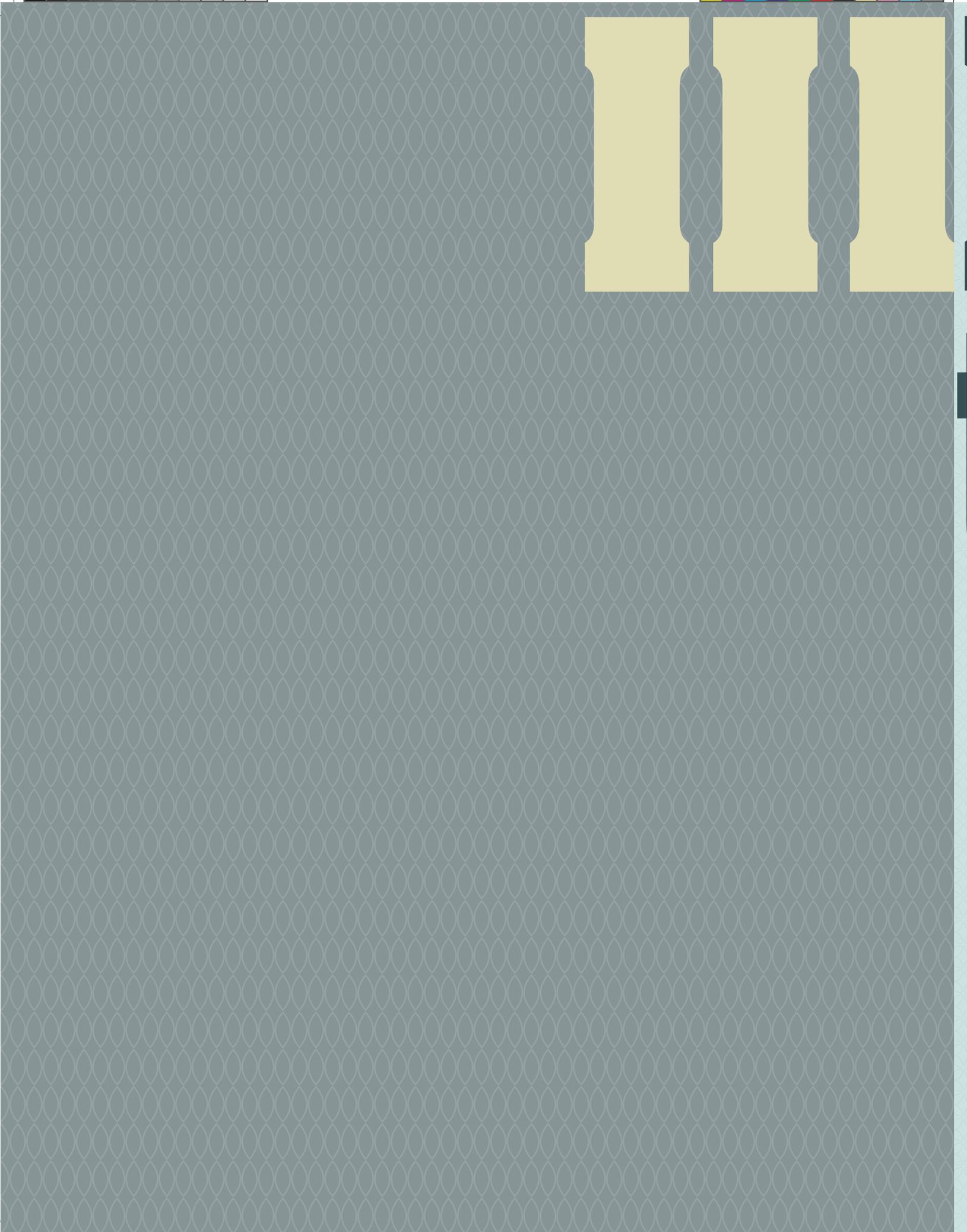
le sitcom o nei programmi di intrattenimento. Ad esempio i protagonisti dovrebbero avvalersi di tecnologia digitale (banalmente, anche il telefonino) per ottenere servizi dal pubblico, dai privati, per acquistare prodotti. Oppure, nei varietà e nei concorsi a premi si dovrebbe passare dall'interazione via SMS all'uso di internet per il coinvolgimento del pubblico. Su questo si dovrebbe predisporre un sistema di promozione "integrata" delle nuove tecnologie: ciò potrebbe avvenire attraverso la concessione di agevolazioni fiscali per le produzioni media che promuovono l'utilizzo di tecnologie digitali, sia come strumenti di interazione (voti, sondaggi etc.) che nel contenuto (utilizzati dai personaggi delle sitcom).

La seconda proposta relativa alla consapevolezza generale sui temi dell'innovazione e della nuova imprenditorialità è quella di

avviare una **campagna di sensibilizzazione a livello nazionale**.

La proposta consiste nel lancio di un concorso in rete per progettare la campagna nazionale "*Startup: ti dice niente?*". Il concorso prevedrebbe un voto da parte del pubblico e della critica e al vincitore sarebbero concesse la firma della campagna promozionale e la sua paternità creativa. Il progetto vincitore verrebbe migliorato con parti delle altre idee in concorso, in modo da conservarne gli aspetti più pregevoli. Da un punto di vista pubblicitario, la campagna prevede una combinazione di eventi in rete, sui media (social e tradizionali) e nei territori, puntando sull'effetto emulativo di role model e sulla visibilità data da testimonial coinvolti per raccontare storie di startup di successo. I comuni e le aziende che operano nel mondo dei media potrebbero mettere spazi di pubblicità gratuiti a disposizione della campagna.

Se saremo in grado di creare una nuova cultura nel Paese - costruita attorno ad una nuova consapevolezza collettiva e dotata di nuovi strumenti di formazione e conoscenza - avremo dato un contributo decisivo a scongiurare ogni profezia sulla generazione perduta: se i giovani saranno aiutati a capire il mondo che hanno di fronte oggi, le opportunità che offre e come coglierle, il senso profondo della parola "innovazione", l'importanza di rischiare e di puntare su loro stessi - se in ognuno di loro infonderemo la **fiducia necessaria per provare a trasformare una vocazione in un'idea, e un'idea in un progetto** - non solo ciascuno di loro avrà maggiori speranze di seguire nella vita la propria passione e coltivare i propri sogni, ma collettivamente i nostri ragazzi genereranno un cambiamento profondo del Paese. Rendendolo più dinamico e vitale.



Interiori

torii

III I territori

114

**I Questa non
è un'appen-
dice**

Con le diverse misure finora considerate miriamo a colmare il ritardo del nostro Paese e predisporre un insieme di strumenti atti a facilitare la nascita e lo sviluppo di nuove avventure imprenditoriali basate sull'innovazione.

115

Si tratta di proposte di policy – che intervengono sul fronte amministrativo, fiscale, giuslavoristico, di agevolazioni alle imprese – che richiedono interventi normativi da parte di Governo e Parlamento.

Pensiamo che tutto questo sia assolutamente necessario, e che al tempo stesso non basti. Per produrre una vera scossa nel Paese serve infatti una *mobilizzazione generale dei territori a favore delle startup* che coinvolga attori diversi, pubblici e privati, e impegni tutti

i livelli di governo. Vogliamo che in quanti più territori possibile – attorno alle esperienze di successo o dove esistono risorse e potenzialità inespresse – si creino le condizioni ottimali per la nascita, la localizzazione e lo sviluppo di startup ad alto potenziale di

crescita. Tutto questo rappresenta una necessità per le startup e un'occasione unica per i territori. Per questo va considerato una priorità assoluta, complementare alle altre che abbiamo identificato sopra. Questa sezione non è un'appendice al Rapporto.

III I territori

116

2 Le necessità che hanno le startup

Le startup di maggior successo sono realtà che operano già dopo qualche anno a livello globale. Eppure, sono tutte partite da un luogo ben preciso, da un primo insediamento che si è rivelato decisivo nella fase più delicata del loro ciclo di vita.

117

Il territorio – una vallata, un centro urbano, una periferia riqualificata – diventa il fattore più importante per assicurare il successo di una startup. Ed è per questo che alcuni luoghi sono diventati molto noti a livello internazionale per la loro capacità di attrarre queste imprese del futuro.

Le startup non sono aziende come le altre. Da un lato hanno esigenze tipiche delle imprese appena nate e di piccole o piccolissime dimensioni, come spazi di lavoro a basso costo, fiscalità di vantaggio e la necessità di non essere gravate di

quegli oneri burocratici e lungaggini amministrative che rischierebbero di soffocarle sul nascere. Dall'altro hanno le esigenze tipiche di imprese più mature, di medie e grandi dimensioni o comunque con rapide potenzialità di crescita:

necessitano di infrastrutture di comunicazione, di forte connettività, di personale con conoscenze e competenze tecniche di altissimo livello e di servizi e strumenti per accedere ai mercati internazionali. Per molte di loro, infine, il legame con il territorio è

ancora più forte. In settori come il biotech, il farmaceutico, l'agroalimentare o nell'ambito della meccatronica, delle nanotecnologie, delle neuroscienze, la possibilità di accesso a laboratori, officine, luoghi di sperimentazione dotati di attrezzature e tecnologie è assolutamente strategica e indispensabile perché una certa idea di business possa muovere i primi passi. Ciò spiega perché solitamente le startup non nascono distribuite in modo uniforme

ma tendano a concentrarsi in determinate aree geografiche. Le startup sono idee, progetti, promesse di business innovativi prima ancora che imprese. Cercano territori accoglienti, in grado di offrire tutto quello di cui hanno bisogno. E cercano altre startup (e altri attori della filiera dell'innovazione) con cui costruire collaborazioni, scambi e provocare reciproche contaminazioni. Sanno che l'ambiente in cui crescere è decisivo, e quindi cercano il migliore, lo selezionano.

Se quello da cui partono è favorevole, si lasciano adottare. Altrimenti vanno altrove: nel territorio limitrofo, se ci sono le condizioni che cercano. O dall'altra parte del mondo, se serve. In tutto questo, i territori possono fare qualcosa di più che non, semplicemente, stare a guardare. Qualcosa di più che non sperare che prima o poi tocchi pure a loro. Che qualche startup nasca *nonostante* la loro difficoltà ad immaginarsi e organizzarsi come hub dell'innovazione.

I territori III

119

**L'occasione 3
che hanno
i territori**

Per assicurare il proprio sviluppo, i territori non hanno scelta: devono giocarsela. Lo hanno sempre fatto o stanno imparando a farlo, prendendosi cura del proprio patrimonio, attirando investitori o turisti, esportando il meglio della propria tradizione.

120

Se vogliono giocare la partita dell'innovazione, oggi i territori devono imparare anche ad accogliere ciò che è nuovo, a coltivare i propri talenti e a importare le migliori intelligenze degli altri: persone dotate di idee, competenze, capacità, spirito imprenditoriale.

Nella società della conoscenza le persone - e in particolare i giovani - si muovono con sempre maggiore facilità. Sanno di poter svolgere la propria ricerca o il proprio lavoro, o di poter avviare la propria impresa, in molti luoghi diversi. L'Italia ha tutte le carte in regola - la tradizione, la

bellezza, il carisma - per proporsi come una casa accogliente per il talento globale, un posto dove valga la pena andare a vivere e impiantare la propria idea di business. Mentre continuano a cercare di esportare il meglio della loro produzione, i nostri territori hanno quindi

l'occasione unica di offrirsi come luoghi ideali dove far nascere startup. Ma anche i territori *startup friendly* non sono luoghi come gli altri. Devono essere *territori piattaforma* efficienti e interconnessi, cablati e collegati per mettere in comunicazione

una giovane impresa con il mondo, con regole comprensibili e un numero non infinito di adempimenti burocratici e centri di responsabilità. Allo stesso tempo, devono ospitare *ecosistemi favorevoli* all'innovazione, ovvero devono essere territori popolati da startup e altri attori della filiera, dove sia possibile insediarsi, trovare alleati e intraprendere in un generale clima di fiducia e apertura. Partendo dall'idea che nella *competizione tra territori* oggi ha più probabilità di vincere chi riesce ad organizzare meglio la *collaborazione nel territorio*. Tutto ciò chiama in causa la

funzione delle istituzioni che sempre più devono diventare da soggetti impersonali che autorizzano a preziosi alleati che abilitano. Quali territori possono cogliere questa occasione? Molti. Sia i tanti luoghi che negli anni sono riusciti a generare innovazione, dove sono nate imprese e distretti di eccellenza; sia gli altri luoghi con un potenziale che non è stato ancora espresso a sufficienza. In ogni caso, per coglierla devono partire dalla propria storia e cultura. Dalla propria vocazione produttiva. Dalle proprie risorse, espresse o inesprese, e dai propri punti di forza. In una parola, dalla

propria specificità. Come possono i territori essere incoraggiati e aiutati a diventare dei luoghi ospitali per la nascita e lo sviluppo di startup? Pensiamo di poter rispondere: **attraverso una sfida**. Che generi una grande mobilitazione in tutto il Paese e premi i territori che avranno saputo presentare i progetti più convincenti. Che trasformi i territori stessi in startup - e quindi in realtà che partono da un'idea innovativa, la traducono in un progetto, aggregano un team, si muovono in fretta per capire chi è disposto a sostenerlo, lavorano giorno e notte per realizzarlo.

III I territori

122

4 Una sfida per i territori che vogliono puntare sulle startup

Il Governo deve lanciare una sfida ai territori. L'obiettivo è stimolare la loro intraprendenza e capacità progettuale per immaginare interventi che li rendano in breve tempo luoghi ospitali per le startup. Destinatari di questa iniziativa sono sia le esperienze

locali che già stanno funzionando, per accompagnarle verso un salto di qualità e renderle dei veri campioni internazionali a cui anche altri possano ispirarsi, sia quei territori che intendono liberare le proprie energie latenti e investire sulle nuove imprese innovative.

123

Non esiste una ricetta unica: far nascere un ecosistema è una sfida che coinvolge una pluralità di attori pubblici e privati e richiede ad ogni singolo territorio di definire una prospettiva per il suo sviluppo.

CHI PRESENTA I PROGETTI?

A candidare il territorio - e quindi a fungere da capofila per la presentazione del progetto - dovrà essere un'istituzione locale, primi fra tutti un comune o un raggruppamento di comuni. Il territorio dove il progetto si

svilupperà potrà consistere in un'area urbana, in una periferia, in una "terra di mezzo" tra due città. Potrà essere contiguo e chiaramente delimitato, oppure avere natura più diffusa. In ogni caso dovrà essere ben identificato nel progetto.

La preconditione principale per valutare la capacità del singolo territorio di creare un ecosistema locale favorevole alle startup deve essere la capacità di aggregare una pluralità di attori pubblici e privati locali (università, associazioni, camere di commercio, imprese esistenti, acceleratori e incubatori, finanziatori) attorno ad un unico progetto, superando quindi ogni logica di veti incrociati e dimostrando capacità di aggregare risorse e generare massa critica. Un ruolo cruciale in tutto questo possono giocarlo le camere di commercio, che dovrebbero investire una parte importante delle loro risorse per contribuire allo sforzo generale di sostenere la nascita e lo sviluppo di startup.

COSA METTE IL TERRITORIO, COSA METTE LO STATO

I territori dovranno partire dalle risorse che hanno (persone, strutture, reti, etc.), puntando ad attrarre quelle che ancora non hanno (competenze nuove, capitali e investimenti), per generare una quantità complessiva di risorse che, scommettendo sulla vocazione

e specificità territoriali, siano messe al servizio di un progetto locale di respiro globale. Gli aspetti più importanti su cui valutare il progetto devono quindi far riferimento alla capacità del territorio di: ___valorizzare attraverso l'innovazione la propria specificità - e quindi i punti di forza, le vocazioni, le risorse e le strutture esistenti, le unicità locali; creare o rafforzare un'identità territoriale legata eventualmente all'ambito di specializzazione delle startup che si vogliono far nascere; ___prevedere una significativa partecipazione ai costi di realizzazione delle attività attraverso l'impiego intelligente delle risorse già disponibili; ___semplificare e abilitare (infrastrutture, servizi, costi, burocrazia); svolgere una funzione di piattaforma, quindi realizzare la connessione permanente all'interno del territorio e tra il territorio e il resto del mondo; ___aggregare più soggetti economici privati, stimolando l'intraprendenza delle comunità che vivono nei territori, e prevedendo il coinvolgimento diretto degli attori locali della filiera startup nel processo di

elaborazione della strategia e di monitoraggio dell'attuazione; ___attrarre persone da fuori, nella consapevolezza che la contaminazione e la diversità favoriscono lo sviluppo di un'economia innovativa; ___valorizzare e coinvolgere i talenti presenti sul territorio, sostenendo la creazione di una community startup locale; ___attrarre capitali privati, anche dall'estero, con lo scopo di generare un moltiplicatore del finanziamento pubblico centrale e locale; ___prevedere l'individuazione di un *referente unico per ogni progetto e di un team di lavoro per la sua realizzazione* (per ogni territorio, una *task force* di esperti e non un tavolo di rappresentanza dei vari interessi locali). Cosa dà in cambio il Governo a quei territori che sono in grado di offrire tutto questo? Assegna risorse e garantisce strumenti: ___*in termini di risorse*, si istituisce un fondo dedicato ai territori ad alto tasso di innovazione che cofinanzi progetti immediatamente cantierabili per favorire la nascita e l'insediamento di startup. Il territorio

contribuisce ai costi di realizzazione del progetto con risorse pubbliche locali e regionali ma soprattutto attraendo finanziatori/ investitori privati. La capacità dei proponenti di operare come fundraiser di risorse private è uno dei criteri più importanti nella valutazione del progetto. *___ in termini di strumenti*, il Governo delega al territorio i poteri necessari per ridurre la burocrazia locale e trasformarsi in zone a burocrazia zero. Inoltre, aiuta questi progetti territoriali a diventare (auto) sostenibili nel tempo. Come? Ad esempio con meccanismi di premialità fiscale legati allo sviluppo delle startup. Il territorio che dimostra che il suo progetto funziona, perché nuove startup cominciano a nascere e crescere, dovrebbe maturare il diritto a trattenere parte degli introiti fiscali generati da queste nuove aziende sul territorio stesso.

IL PIANO NAZIONALE PER GLI ECOSISTEMI STARTUP
Il Governo istituisce un **Fondo per gli ecosistemi startup** con l'obiettivo di co-finanziare interventi immediatamente cantierabili in grado di migliorare *sensibilmente*

e *rapidamente* la capacità di un territorio di ospitare startup, altri attori della filiera e, in generale, un ecosistema favorevole all'innovazione. Il Fondo è gestito da un Gruppo di lavoro dedicato alle startup, composto dai rappresentanti dei ministeri direttamente coinvolti, delle altre autorità centrali, della Conferenza delle Regioni e delle Province autonome e dell'ANCI. L'istituzione locale - in particolare comuni o aggregazioni di comuni - in collaborazione con altri attori pubblici e privati, può candidarsi proponendo progetti costituiti da un insieme coordinato di interventi. Le candidature prevedono obbligatoriamente l'individuazione di un referente unico per ogni progetto e di un team di lavoro per la sua realizzazione (una task force per ogni territorio candidato). La valutazione e la selezione dei progetti vengono effettuate da esperti di chiara fama internazionale, italiani e stranieri - sulla base di criteri ben definiti, e attraverso un processo solido di *peer evaluation*. In caso di approvazione del progetto, le risorse vengono

erogate sulla base di un contratto di insediamento che regola gli impegni dei vari soggetti pubblici e privati coinvolti e permette di semplificare le procedure per l'attuazione degli interventi. Il contratto prevede anche le tappe successive di implementazione del progetto. E chiaramente specifica, insieme all'impegno del territorio, anche:
___ l'azione dello Stato volta a ridurre la frammentazione amministrativa, attraverso la delega ad un unico soggetto;
___ l'azione congiunta dei proponenti e del Governo affinché l'intervento sul territorio diventi sostenibile dopo poco - così da trasformare il trasferimento di risorse in un vero e proprio *investimento di seed money da parte dello Stato nel territorio*.
In caso di inerzia realizzativa, lo Stato revoca il sostegno e il finanziamento.
L'insieme dei contratti di insediamento costituisce il **Piano Nazionale per gli ecosistemi startup**, un insieme di progetti pilota e aree demo che possono costituire esempi viventi di territori intelligenti e accoglienti per le startup.

Scheda

26

Piano Nazionale per gli ecosistemi startup

Gli strumenti

> Fondo per gli ecosistemi startup;

> Gruppo di lavoro nazionale per le startup (composto dai rappresentanti dei ministeri direttamente coinvolti, delle altre autorità centrali, della Conferenza delle Regioni e delle Province autonome e dell'ANCI);

> per ogni progetto/territorio, si prevede la nomina di un referente unico e l'istituzione di una task force per implementazione;

> contratto di insediamento di un'area pro-startup.

I progetti

I progetti devono indicare:

a__l'ambito territoriale interessato e le sue caratteristiche (esistenza di startup, attori della filiera etc.);

b__gli interventi proposti (trasformazione, valorizzazione, attività da svolgere, formazione, opportunità per i giovani etc.);

c__gli impegni delle amministrazioni locali e coinvolte per ridurre il carico fiscale, semplificare

le procedure e snellire la burocrazia;

d__un piano degli investimenti necessari, sia pubblici che privati, comprensivi dell'eventuale cofinanziamento degli enti pubblici locali e regionali;

e__le caratteristiche dei soggetti proponenti con l'indicazione di un referente unico della candidatura e di un gruppo di lavoro che preveda il coinvolgimento dei diversi attori coinvolti localmente e di personalità di riconosciuta competenza (una task force per ogni territorio candidato);

f__la dimensione internazionale dell'intervento, in termini di attrazione di capitali e competenze;

g__il programma temporale degli interventi da attivare e risultati attesi ad ogni tappa intermedia.

Chi valuta i progetti? Come?

Le candidature devono essere valutate, secondo principi di trasparenza, competenza e confronto internazionale che ispirano tutto il presente Rapporto, da un pool di esperti di chiara fama, italiani e stranieri, appartenenti all'ecosistema delle startup - attraverso un meccanismo di peer evaluation.

Gli esperti valutano i progetti sulla base dei seguenti criteri:

a__team dei proponenti e adeguatezza della pluralità degli attori pubblici e privati al

raggiungimento dell'obiettivo identificato nel progetto;

b__qualità della proposta progettuale (chiarezza obiettivi, coerenza, allocazione risorse etc.);

c__coerenza con vocazione e specificità del territorio;

d__fattibilità (tecnica, amministrativa, economico finanziaria);

e__tempi di implementazione;

f__impatto sul territorio (es. recupero e riqualificazione di aree/strutture in disuso);

g__semplificazione burocratica e amministrativa;

h__follow-up - autosostenibilità nel tempo dell'intervento, anche tramite meccanismi di premialità fiscale legali allo sviluppo delle nuove imprese innovative;

i__mobilitazione di capitali privati;

l__coinvolgimento di attori chiave della filiera startup - incubatori, acceleratori, fondi di venture capital, aziende insediate nel territorio - a partire da quelli già presenti in loco;

m__capacità di creare e/o rafforzare sviluppo di "community startup" locale;

n__coinvolgimento di altri territori che hanno già sperimentato prassi di successo, in forme di gemellaggio/tutoring.

Le decisioni della commissione di valutazione dei progetti sono dettagliate e motivate, e portano ad una graduatoria pubblica.

PIANO NAZIONALE PER GLI ECOSISTEMI STARTUP



GLI STRUMENTI



I PROGETTI



CHI VALUTA I PROGETTI?
COME?

127

Scheda

27

*Il Fondo per
gli ecosistemi
startup*



**IL FONDO
— PER
GLI ECOSISTEMI
STARTUP**

128

RISORSE COMPLESSIVE DEL FONDO

50 milioni di euro

RISORSE PER SINGOLO PROGETTO

Risorse minime di provenienza privata

30%

Cofinanziamento del Governo

dal 30% al 70%

Scheda

28

I tempi di realizzazione del Piano

Lancio del bando:	novembre 2012
Candidature dei progetti entro:	febbraio 2013
Valutazione e selezione entro:	aprile 2013
Firma dei contratti:	maggio 2013
Realizzazione dei progetti:	a partire dal 1 giugno 2013

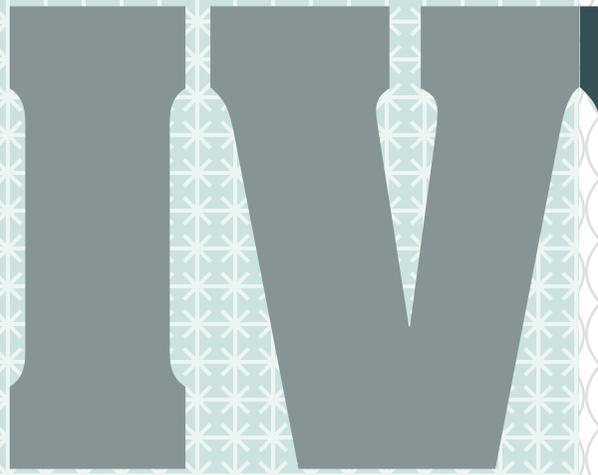
I TEMPI DI REALIZZAZIONE DEL PIANO



Per quanto riguarda i tempi, il Governo lancia il Piano per le startup, riceve i progetti e li seleziona, firma i contratti in modo da iniziare

*l'attuazione dei progetti, e quindi gli interventi sui territori selezionati, al più tardi nella **primavera del 2013**.*

Per potenziare gli effetti di mobilitazione e coinvolgimento dei territori, il lancio del Piano è accompagnato da: (a) un ciclo di incontri con la presentazione di casi di successo e di strategie possibili per la promozione delle startup sul territorio; (b) una piattaforma dove raccontare gli obiettivi e monitorare l'andamento dei diversi progetti locali.





walnut azienda e

IV Valutazioni

132

I Politiche pubbliche basate sui dati

L'obiettivo che accomuna le proposte contenute in questo rapporto è quello di aumentare il numero di imprese innovative in settori strategici per la crescita del sistema economico italiano. Alcune delle proposte hanno un costo monetario modesto; altre

potrebbero avere un impatto non marginale sulla spesa pubblica. È quindi opportuno **predisporre meccanismi di valutazione delle proposte**

133

contenute nel Rapporto affinché l'efficacia delle varie proposte, nonché il loro impatto sistemico, possa essere periodicamente accertato.

La valutazione dell'impatto verrà effettuata mediante l'analisi, condotta con metodi scientificamente appropriati, dell'evidenza fattuale che verrà rilevata nel periodo di attività delle misure di sostegno alle startup. Affinché la valutazione sia scientificamente valida

occorre avere a disposizione una cospicua dotazione di informazione statistica che permetta il ricorso a tecniche moderne e ormai utilizzate in molti Paesi per condurre quella che prende il nome di "evidence-based policy". Negli Stati Uniti la maggior parte dei programmi di intervento pubblico sono oggi rigorosamente valutati; tali valutazioni sono considerate infatti la chiave perché il Governo possa lavorare efficientemente.

Nel Regno Unito il Governo si sta adoperando affinché valutazioni delle politiche pubbliche accompagnino il processo decisionale dell'amministrazione. Non si tratta solo di analizzare. Si tratta anche, e soprattutto, di prendere più seriamente i risultati delle analisi. Sempre negli Stati Uniti, il finanziamento delle politiche pubbliche è sempre più frequentemente legato ai risultati delle valutazioni scientifiche dei risultati.

IV Valutazioni

134

2 Misurarsi con le startup

In linea con la nostra ambizione di stimolare l'innovazione in Italia, proponiamo che, successivamente alla loro implementazione da parte del Governo, **le misure del presente Rapporto non siano solo rigorosamente studiate, ma che sia prevista l'eventuale**

sospensione di quelle disposizioni per le quali non possa essere dimostrato un beneficio positivo e in linea con gli obiettivi delineati nel Rapporto.

Affinché la valutazione possa avvenire in maniera rigorosa, riteniamo che i provvedimenti che tradurranno in legge e attueranno le proposte avanzate in questo Rapporto **prevedano**

espressamente una voce di bilancio riservata, attraverso il coinvolgimento dell'ISTAT, alla creazione di banche dati riguardanti l'ecosistema delle startup e alla conduzione delle analisi. Per garantire che l'analisi sia il più possibile obiettiva e possa essere oggetto di dibattito scientifico e pubblico, il Governo dovrà infine prevedere che i dati usati per la valutazione vengano resi pubblici e riutilizzabili.





Conc lusio ni

Un Paese è forte se conosce la propria strada. Se i suoi cittadini vedono una prospettiva e si impegnano per costruire il proprio futuro.

Un governo può contribuire a tracciare questa prospettiva: descrivendo una visione e prendendo quelle decisioni forti che la rendono chiara, concreta e percorribile.

Certo, nessun governo può imporre alla popolazione di diventare innovativa, di creare nuove imprese, di guardare avanti con fiducia. Ma un buon

governo può eliminare gli ostacoli all'innovazione, può facilitare il processo di creazione delle nuove imprese, può essere al fianco di chi guarda avanti con fiducia e costruisce il futuro. Può aiutare tutto il Paese ad affrontare e ripensare i vecchi modelli che non funzionano più e a gestire il mutamento. In pochi altri Paesi come l'Italia i cittadini hanno dimostrato di saper competere e innovare nonostante i vincoli che negli anni il sistema ha sedimentato sulle loro spalle. Ma è ora che il Governo faccia la sua parte per eliminare l'ingombro delle inutili fatiche che intralciano la strada degli innovatori. Del resto, pochi Paesi hanno tanto bisogno quanto l'Italia di nuove opportunità di

occupazione, crescita, e innovazione del sistema. Su un punto non ci sono dubbi: la nuova occupazione, la crescita e l'innovazione sono fortemente legate alla nascita di nuove imprese. Ma fino a quando gli incentivi impliciti nel sistema favoriranno le rendite di posizione e i privilegi accumulati nella storia dalle categorie che si sono potute far valere in passato, l'innovazione sarà sempre sfavorita. E dunque non ci possono essere dubbi sulla strada da intraprendere: l'obiettivo è rendere l'Italia un

luogo davvero ospitale per la nascita di startup. Altri Paesi hanno già adottato robuste misure a riguardo. Un confronto internazionale mostra come l'Italia sia, allo stato attuale, più indietro non solo rispetto a Stati Uniti e Germania, ma anche a Svizzera e Cile, in termini di ospitalità per le startup - se per misurare l'ospitalità usiamo parametri quali la facilità nell'avvio di un'azienda, un fisco favorevole, una forte disponibilità di capitali di rischio, un clima culturale e organizzativo

consapevole ed entusiasta per il contributo sociale ed economico di chi innova e crea opportunità. Le azioni intraprese coerentemente in questa direzione da Paesi più avvertiti del nostro si sono rivelate vincenti per alimentare l'ecosistema locale dell'innovazione e per attrarre talenti e capitali da altri Paesi: con il risultato di vedere un'accelerazione della nascita di imprese e, dunque, un aumento delle opportunità complessive di occupazione, crescita e produttività del sistema.

TABELLA MISURE PRO STARTUP

LANCIO

*Costituzione
d'impresa
semplificata*

*Legislazione
giuslavoristica
pro startup*

*Finanziamenti
e fondi pubblici
diretti*

REGNO UNITO



GERMANIA



FRANCIA



SVIZZERA



140

ISRAELE



STATI UNITI



CILE



ITALIA



RESTART, ITALIA!



CRESCITA

MATURITÀ CONSAPEVOLEZZA TERRITORI

(Co-)investimento pubblico in capitale di rischio

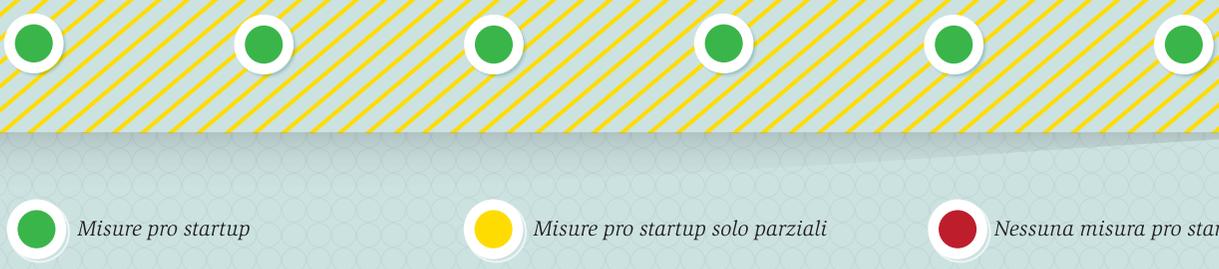
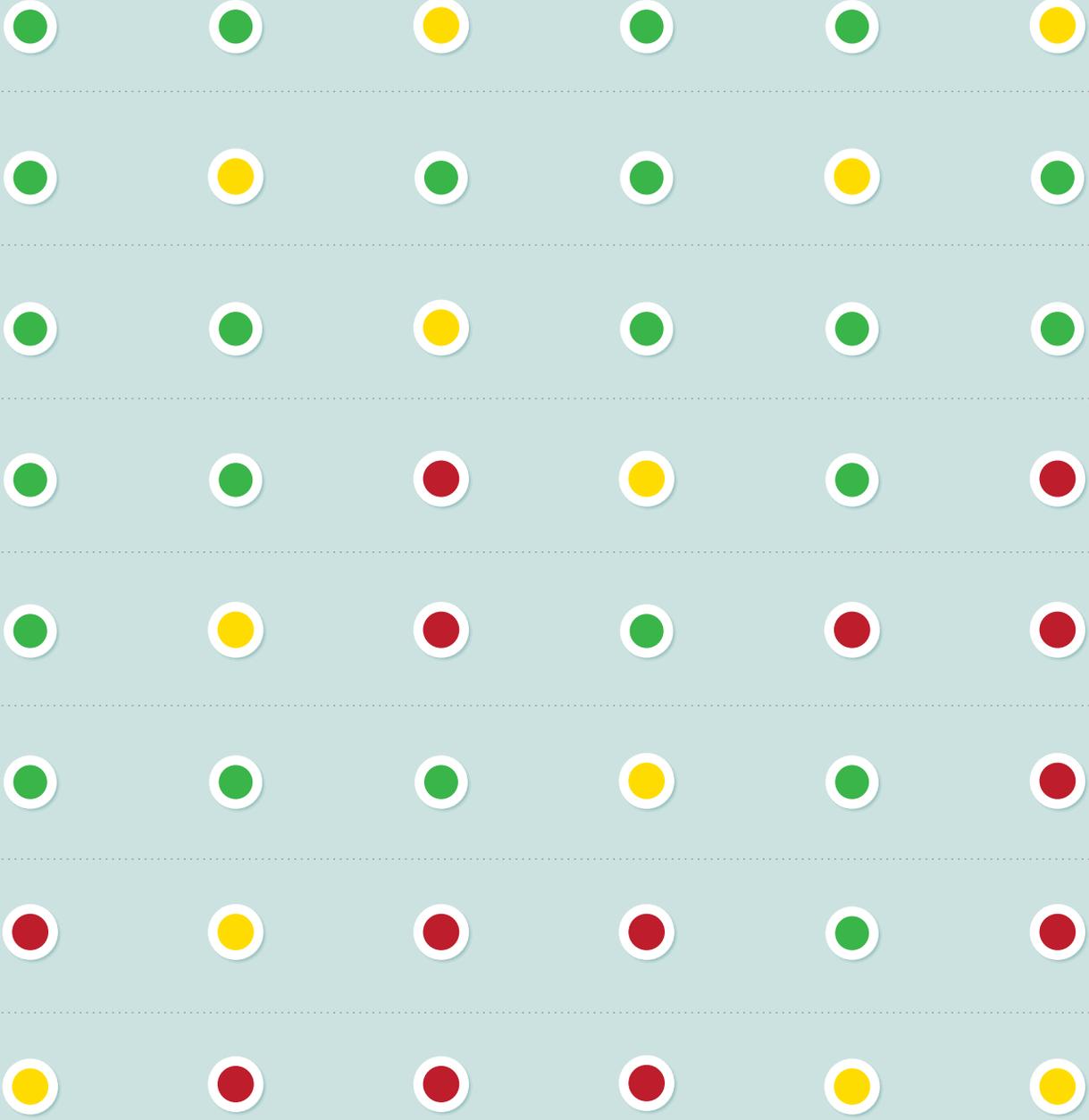
Agevolazioni fiscali per le startup

Crowdfunding

Incentivi per M&A e investimento

Formazione imprenditoriale

Programmi specifici



Se il Governo italiano avrà l'attenzione e la forza per intraprendere questa strada, si porrà al fianco dei protagonisti dell'ecosistema che alimenta la nascita di nuove imprese: dai centri della ricerca ai produttori di nuove tecnologie, dai network della cultura imprenditoriale ai sistemi di finanziamento orientati a sostenere le imprese che nascono scommettendo sull'innovazione, dai media che documentano questo rinnovamento ai territori che si danno una missione strategica per facilitare i loro innovatori. Siamo consapevoli che il Rapporto elaborato da questa Task Force, per quanto abbia impegnato un gruppo di persone motivato e sia stato alimentato da centinaia di suggerimenti provenienti dai protagonisti dell'innovazione italiana, è certamente incompleto. Così come sappiamo che la sua applicazione pratica sarà il vero banco di prova delle idee che vi sono espresse.

Noi crediamo fermamente che il Paese si trovi di fronte a un'occasione storica per realizzare qualcosa di grande. A condizione, però, di non affrontare il tema startup con qualche modifica cosmetica a questa o quella legge. E a condizione di farlo con i tempi dell'innovazione e dell'impresa, non con quelli della burocrazia.

Oggi abbiamo bisogno di uno sforzo all'altezza dell'ambizione. Le istituzioni - Governo e Parlamento, così come le amministrazioni regionali e locali - devono dare prova di coraggio e creatività. Capendo che non è possibile sostenere il mondo dell'innovazione con schemi mentali del Novecento, e nemmeno con proposte figlie di compromessi al ribasso tra interessi contrapposti.

Le istituzioni e chi le guida devono avere oggi la stessa lucida follia di coloro che accettano di rischiare, di abbandonare anche le loro

poche, piccole, ultime certezze.

Questi innovatori chiedono attenzione e risorse. Ma prima di tutto chiedono che la politica e il sistema italiano comprendano la scommessa che stanno facendo. Chiedono alle istituzioni, alle grandi imprese, alle banche, alle università, alle famiglie, alle associazioni, di essere disposti a rischiare con loro.

Gli innovatori hanno compreso che non si risolve nulla difendendo le posizioni acquisite. Che il mondo sta andando in una direzione nella quale non c'è futuro senza cambiamento.

In definitiva, gli innovatori italiani stanno chiedendo a tutto il Paese di sincronizzarsi. Di sintonizzarsi.

Di provare la loro stessa emozione.

Di agire di conseguenza. Non domani. Adesso.





Allieg ati

Allegato I E negli altri Paesi?

La griglia mette a confronto la presenza dei principali fattori favorevoli alla nascita e sviluppo di startup in alcuni Paesi considerati modelli di riferimento.

146

A partire da questa griglia è stata ricavata la Tabella che compare nella sezione Conclusioni del Rapporto. Essa dà un'indicazione visiva immediata della situazione relativa a ciascun Paese, attraverso l'uso di tre "semafori": *rosso*, nel caso di mancanza o limitata presenza di misure pro startup; *giallo*, nel caso di una presenza parziale; *verde*, nel caso di misure favorevoli.

Le ultime due righe della Tabella presentano una comparazione tra la situazione attuale in Italia e quella che si produrrebbe se venisse applicato nella sua interezza *RESTART, ITALIA!*, ossia il pacchetto di misure proposto in questo Rapporto.

Regno Unito

LANCIO

<i>Costituzione d'impresa semplificata</i>	Costituzione online, capitale minimo 1 GBP. http://www.companieshouse.gov.uk/infoAndGuide/companyRegistration.shtml
<i>Legislazione giuslavoristica pro startup</i>	Non sono previsti provvedimenti specifici per le startup. Tassazione competitiva. Non sono previsti contratti semplificati. http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf

CRESCITA

<i>Finanziamenti e fondi pubblici diretti</i>	£2,500 individual loans per giovani tra i 18 e i 24 (3-5years, 3% interest APR) per la pianificazione di un progetto imprenditoriale. The Enterprise Finance Guarantee (EFG): "lending scheme" garantito dal Governo Britannico per facilitare l'accesso al credito per somme da 1.000 £ fino a 1 Milione di £. http://www.startupbritain.org/loans/ http://www.bis.gov.uk/efg
<i>(Co-) investimento pubblico</i>	Capital for Enterprise: è un fondo di investimento di diritto privato, interamente controllato dal Department for Business Innovation and Skills Britannico. Ha investito oltre 4 Miliardi di £ dal 2008 e ha attualmente 1,2 Miliardi di asset under management. http://www.capitalforenterprise.gov.uk/about
<i>Agevolazioni fiscali per le startup</i>	Deduzioni fiscali sul reddito, sull'investimento in R&D e sui cespiti, secondo uno schema predefinito di scaglioni (inversamente proporzionali al reddito generato).
<i>Crowdfunding</i>	Diverse piattaforme già operative (es. http://www.seedrs.com/), ma non specificamente previsto/regolato dall'ordinamento.

MATURITÀ

<i>Regime fiscale e incentivi VC/M&A</i>	Enterprise Investment Scheme: detrazione del 30% fino a 1 Milione di £ di investimento e esenzione dalla tassazione sul capital gain. http://www.hmrc.gov.uk/eis/part1/1-2.htm
--	--

CONSAPEVOLEZZA

<i>Iniziative governative per la formazione imprenditoriale</i>	Startup Britain http://businessinyou.bis.gov.uk/ http://www.startupbritain.org/
---	---

TERRITORI

<i>Programmi specifici</i>	Tech Digital City (Newcastle). http://www.dcbusiness.eu/
----------------------------	---

Germania

LANCIO

Costituzione d'impresa semplificata Limited Liability Entrepreneurial Company ("Mini GmbH"), capitale minimo 1.00 euro.
<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Establishing-a-company/company-forms,did=6338.html>

Legislazione giuslavoristica pro startup Non sono previsti provvedimenti specifici per le startup.
Tassazione competitiva.
Non sono previsti contratti semplificati.
<http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf>

CRESCITA

Finanziamenti e fondi pubblici diretti EXIST Business Start-Up Grant: 800-2.500 euro/month + 10.000/17.000 euro per attrezzature + 5.000 euro per il coaching.
http://www.exist.de/englische_version/index.php
<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/cash-incentives-for-investments,did=7152.html>

(Co-) investimento pubblico ERP START-UP FUND: KfW partecipa fino al 50% dell'investimento (matching con il lead investor privato).
High-Tech Gründerfonds: finanziamento iniziale dell'agenzia fino a 500k (per un 15% di equity) con la possibilità di avere 1,5mil di follow on, deve esserci un contributo della startup per il 20% dell'importo finanziato (fino a metà di questo importo può essere messo da investitori).
http://www.kfw.de/kfw/en/Domestic_Promotion/Our_offers/Housing47068.jsp#ERPParticipationProgramme
<http://www.en.high-tech-gruenderfonds.de/financing/financingterms/>

Agevolazioni fiscali per le startup

Crowdfunding Da poco operative <https://www.seedmatch.de/> e <https://www.gruenderplus.de/>, l'investimento massimo consentito dalla legge è 100.000 euro.
<http://gigaom.com/2012/03/23/gruenderplus-a-german-crowdfunding-platform-with-a-twist/>

MATURITÀ

Regime fiscale e incentivi VC/M&A

CONSAPEVOLEZZA

Iniziative governative per la formazione imprenditoriale Non c'è un piano di largo respiro, ma sono previste iniziative di coaching e supporto ai giovani imprenditori come il KfW.
<https://gruenden.kfw.de/html/finanzierungsangebote/gruendercoaching-gcd/?kfwmc=VT.SbS.GCD>

TERRITORI

Programmi specifici BioRegio
<http://www.research-in-germany.de/main/research-areas/biotechnology/2-nr-1-programmes-initiatives/42162/3-nr-6-bioregio-und-bioprofile.html>

Francia

LANCIO

<i>Costituzione d'impresa semplificata</i>	Nessun capitale minimo: Société anonyme à responsabilité limitée (SARL) e Société par actions simplifiée (SAS) capitale 37.000 euro. http://www.invest-in-france.org/Medias/Publications/1221/doing-business-france-italien-dec-2010.pdf
<i>Legislazione giuslavoristica pro startup</i>	Tassazione sul lavoro mediamente alta, non sono previsti contratti semplificati. http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf

CRESCITA

<i>Finanziamenti e fondi pubblici diretti</i>	OSEO (public holding per facilitare l'accesso a finanziamenti alle imprese) copre tramite "grants" (1/3 degli interventi) e "loans" (2/3) fino al 50% del fabbisogno finanziario di una startup. Il credito d'imposta per la ricerca è pari al 30% della spesa (50% per il primo anno e al 40% per il secondo anno). http://www.invest-in-france.org/Medias/Publications/1221/doing-business-france-italien-dec-2010.pdf
<i>(Co-) investimento pubblico</i>	Le Fonds National D'Amorçage (400 Milioni di euro) opera come fondo di fondi. http://www.cdcentreprises.fr/FNA-Appel-a-candidature.php
<i>Agevolazioni fiscali per le startup</i>	http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1073791420&type=RESOURCES
<i>Crowdfunding</i>	In Francia opera http://www.wiseed.fr/ , oltre ad alcune piattaforme minori, ma non c'è una regolamentazione specifica. http://www.slideshare.net/myofibre/financer-votre-entreprise-avec-le-crowd-funding

MATURITÀ

<i>Regime fiscale e incentivi VC/M&A</i>	Esenzione dalle tasse sul capital gain per i business angel (SUIR) per 10 anni; tassazione sul "capital gain" dei fondi (FCPR) solo in caso di distribuzione (non di realizzo): esenzione se il capital gain viene re-investito o il titolo mantenuto in portafoglio per più di 5 anni. http://www.lowtax.net/lowtax/html/offon/france/fravent.html http://clly/0b3R2Z0e3i0V
--	---

CONSAPEVOLEZZA

<i>Iniziative governative per la formazione imprenditoriale</i>	http://siliconsentier.org/
---	---

TERRITORI

<i>Programmi specifici</i>	Poles de compétitivité http://competitivite.gouv.fr/
----------------------------	---

Svizzera

LANCIO

<i>Costituzione d'impresa semplificata</i>	Costituzione on line. SA: capitale minimo 100k CHF, spese costitutive 3-5k CHF SAGL: cap min 20k CHF. https://www.startbiz.ch
<i>Legislazione giuslavoristica pro startup</i>	Non sono previsti provvedimenti specifici per le startup. Tassazione competitiva. Non sono previsti contratti semplificati. http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf

CRESCITA

<i>Finanziamenti e fondi pubblici diretti</i>	CTI invest (100 M CHF) offre "loans" CHF 500,000 per progetti di ricerca e sviluppo con potenzialità di commercializzazione sul mercato. http://www.kti.admin.ch/index.html?lang=it
<i>(Co-) investimento pubblico</i>	Fondazione Agire (7M in Canton Ticino) per l'investimento diretto nell'equity delle startup. http://www.agire.ch/
<i>Agevolazioni fiscali per le startup</i>	
<i>Crowdfunding</i>	

MATURITÀ

<i>Regime fiscale e incentivi VC/M&A</i>	
--	--

CONSAPEVOLEZZA

<i>Iniziative governative per la formazione imprenditoriale</i>	CTI Startup Coaches, Venturelab (mentoring) http://www.news.admin.ch/message/index.html?lang=it&msg-id=43506
---	--

TERRITORI

<i>Programmi specifici</i>	
----------------------------	--

Israele

LANCIO

<i>Costituzione d'impresa semplificata</i>	Il capitale minimo per una società a responsabilità limitata è 0,23 \$, ma per l'incorporazione è necessario rivolgersi a un avvocato israeliano. http://www.moital.gov.il/NR/rdonlyres/F4B1FA21-B58E-4BC5-B8E7-93E4D383514F/0/ThingstoConsiderWhenStartingaBusinessinIsrael.pdf
<i>Legislazione giuslavoristica pro startup</i>	Non sono previsti provvedimenti specifici per le startup. Tassazione competitiva. Non sono previsti contratti semplificati. http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf

CRESCITA

<i>Finanziamenti e fondi pubblici diretti</i>	Ci sono diversi grants per il supporto alla ricerca applicata; quello più specifico per le startup è il Technological Incubators Program: fino a 600k euro suddivisi in fondi pubblici (85% del fabbisogno) erogati sotto forma di grant, il restante 15% è l'investimento dell'incubatore. http://www.incubators.org.il/category.aspx?id=606
<i>(Co-) investimento pubblico</i>	Fondo di fondi Yozma (170 Milioni di \$, opera come un investitore tradizionale). Fondo seed Heznek (matching dell'investimento privato). http://yozma.com/home/ http://www.moit.gov.il/NR/exeres/2F9931BD-7695-4FAD-9A54-950A1E99B3F8.htm
<i>Agevolazioni fiscali per le startup</i>	Jeune Entreprise Innovante (JEL): esenzione fiscale sui primi tre anni fiscali con profitto, esenzione totale dalla "Annual Minimum Tax", 7 anni di esenzione dalla "Local Business Tax".
<i>Crowdfunding</i>	

MATURITÀ

<i>Regime fiscale e incentivi VC/M&A</i>	Gli investimenti considerati come capital loss; defiscalizzazione plusvalenze, privatizzazione incubatori, incentivi fiscali ad angel investors, (Law for the Encouragement of Capital Investments), deduzioni fino a 5 Milioni di \$ per gli investitori in startup basate in Israele. http://www.aron.co.il/files/e3b84790d602b8d3179de6a92b2be89a/Angel%20Law_memo%20for%20clients%20DOCX.pdf http://www.jewishpolicycenter.org/221/israels-high-tech-boom http://www.financeisrael.mof.gov.il/FinanceIsrael/Docs/En/legislation/Fiscallssues/5719-1959_Encouragement_of_Capital_Investments_Law.pdf
--	--

CONSAPEVOLEZZA

<i>Iniziativa governativa per la formazione imprenditoriale</i>	
---	--

TERRITORI

<i>Programmi specifici</i>	
----------------------------	--

Stati Uniti

LANCIO

<i>Costituzione d'impresa semplificata</i>	Costituzione on line, capitale minimo 1 \$. http://www.usa.gov/Business/Incorporate.shtml
<i>Legislazione giuslavoristica pro startup</i>	Non sono previsti provvedimenti specifici per le startup. Tassazione competitiva. Non sono previsti contratti semplificati. http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf

CRESCITA

<i>Finanziamenti e fondi pubblici diretti</i>	Il principale programma di sostegno alla ricerca&sviluppo sotto forma di "award" (concorsi) è lo SBIR (Small Business Innovation Research), attivo dal 1982 con quasi 27 Miliardi di \$ erogati fino ad oggi. I contributi coprono fino a 1 Milione di \$ di spese in R&D. http://www.sbir.gov/about/about-sbir
<i>(Co-) investimento pubblico</i>	La Small Business Administration ha stanziato 2 Miliardi di \$ per il matching degli investimenti privati in startup ad alto potenziale di crescita. http://www.sba.gov/content/sbic-program-0 http://www.sba.gov/startupamerica/
<i>Agevolazioni fiscali per le startup</i>	
<i>Crowdfunding</i>	Previsto fino a 1 Milione di \$ con alcune limitazioni per gli investitori in termini di requisiti. http://www.govtrack.us/congress/bills/112/hr3606/text

MATURITÀ

<i>Regime fiscale e incentivi VC/M&A</i>	La tassazione è gestita a livello di Stati Federali e non sono previsti provvedimenti specifici a per incentivare gli investimenti nelle startup o la loro acquisizione; l'aliquota sui guadagni in conto capitale è, comunque, piuttosto competitiva (15%). http://www.treasury.gov/connect/blog/Pages/Startup-America-How-a-Small-Business-Tax-Cut-will-Support-Innovative-High-Growth-Companies.aspx http://www.usa-investment-tax.com/US_tax_regime.asp http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=98966,00.html
--	---

CONSAPEVOLEZZA

<i>Iniziative governative per la formazione imprenditoriale</i>	Startup America s.co http://www.whitehouse.gov/startup-america-fact-sheet
---	--

TERRITORI

<i>Programmi specifici</i>	
----------------------------	--

Cile

LANCIO

Costituzione d'impresa semplificata Sociedad Anonima (SA), Sociedad por Acciones (SpA) e Sociedad de Responsabilidad Limitada non richiedono capitale minimo; le spese di costituzione sono in media 1.000 \$ e le tempistiche sono di almeno 30gg.
<http://startupchile.org/chile/doing-business-in-chile/>

Legislazione giuslavoristica pro startup Non sono previsti provvedimenti specifici per le startup.
Tassazione e contributi principalmente in capo al dipendente.
Non sono previsti contratti semplificati.
<http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf>

CRESCITA

Finanziamenti e fondi pubblici diretti Start-up Chile offre grant a fondo perduto in tranche da 40.000 \$; il budget totale del programma è di 40 Milioni di \$.
<http://startupchile.org/>

(Co-) investimento pubblico

Agevolazioni fiscali per le startup http://investincotedazur.com/tca_documents/young_innovative_companies_english.pdf

Crowdfunding

MATURITÀ

Regime fiscale e incentivi VC/M&A Startup Chile
<http://startupchile.org/>

CONSAPEVOLEZZA

Iniziativa governative per la formazione imprenditoriale

TERRITORI

Programmi specifici

Allegato **2** **Lista delle schede presenti nel Rapporto**

- 1 Directory delle startup
- 2 Startup a vocazione sociale
- 3 La iSrl e lo “statuto zero” per le startup
- 4 La SGR semplificata e a capitale ridotto
- 5 Società per Azioni e regime dell'autodisciplina
- 6 Da competenza a cassa
- 7 Lavorare in startup
- 8 Il work for equity
- 9 Il Fondo dei Fondi
- 10 La riserva del Fondo dei Fondi per le startup a vocazione sociale
- 11 Il Fondo per gli investimenti seed
- 12 Incentivare le aziende ad investire in startup

- 13 Detassare gli investimenti privati in startup
- 14 Il crowdfunding
- 15 Il social lending
- 16 Garantire il credito dato dalle banche alle startup
- 17 Indicatori per valutare il track record (e la performance) di un incubatore o acceleratore
- 18 Riacquisto quote
- 19 Favorire l'acquisizione industriale delle startup
- 20 Favorire la quotazione in borsa
- 21 La creazione di una Borsa Sociale
- 22 Liquidare velocemente la startup
- 23 La continuità aziendale? Facile se sei una startup!
- 24 Fallire non è un dramma!
- 25 Il Contamination Lab
- 26 Piano Nazionale per gli ecosistemi startup
- 27 Il Fondo per gli ecosistemi startup
- 28 I tempi di realizzazione del Piano

Il lavoro della Task Force

Tra aprile e luglio 2012 la Task Force si è riunita in otto occasioni (16 aprile, 23 aprile, 7 maggio, 14 maggio, 21 maggio, 4 giugno, 19 giugno, 9 luglio). Le riunioni si sono tenute a Roma presso il Ministero dello Sviluppo Economico, ad eccezione dell'incontro del 19 giugno, che si è svolto a Bari, presso la Regione Puglia, in occasione del quale la Task Force è stata ospite del Presidente Nichi Vendola. Il 7 maggio, nell'ambito della visita annuale del Fondo Monetario Internazionale (FMI)

all'Italia, si è tenuto un incontro della Task Force con alcuni esperti del Fondo per uno scambio di informazioni e vedute sul possibile impatto macroeconomico e sulle principali aree di intervento in tema di sostegno alle startup.

In occasione della sua ultima riunione, il 9 luglio, la Task Force ha presentato i risultati del proprio lavoro al Ministro Passera, che ha chiesto un approfondimento su alcune parti del documento.

Il Rapporto finale è stato reso pubblico il 13 settembre 2012.

I lavori della Task Force hanno beneficiato di riflessioni, spunti e proposte arrivate da giovani startup, attori della filiera quali venture capitalist, investitori, associazioni, persone legate a incubatori e acceleratori, imprese nazionali e multinazionali, cittadini, attraverso un indirizzo di posta elettronica (startup@sviluppoeconomico.gov.it) creato appositamente e al quale sono pervenute oltre trecento email.

Inoltre, la Task Force ha potuto contare sui risultati di più consultazioni. La prima si è tenuta a Ca' Tron (Treviso) il 26 maggio, organizzata dall'associazione *Italia Start Up* presso l'incubatore H-Farm, e ha visto la partecipazione del Ministro Passera e di circa 250 attori dell'ecosistema startup.

La seconda è stata organizzata il 29 maggio presso il Ministero dello Sviluppo Economico tra il Ministro Passera e i rappresentanti dei Gruppi Giovani di tutte le principali associazioni di imprenditori (Confindustria, Ance, Confapi, CNA, Confartigianato, Confcommercio, Confesercenti, Cia, Coldiretti, Confagricoltura, Confcooperative e Legacoop). Infine, una terza consultazione, online (i principali risultati sono presentati nell'allegato IV), è stata effettuata a inizio luglio a partire da un questionario aperto ed ha coinvolto circa 300 stakeholder - opinion leader, imprenditori, accademici, esperti di settore, venture capitalist, business angel, fondatori di incubatori e startupper stessi.

Allegato 4 I risultati della consultazione online

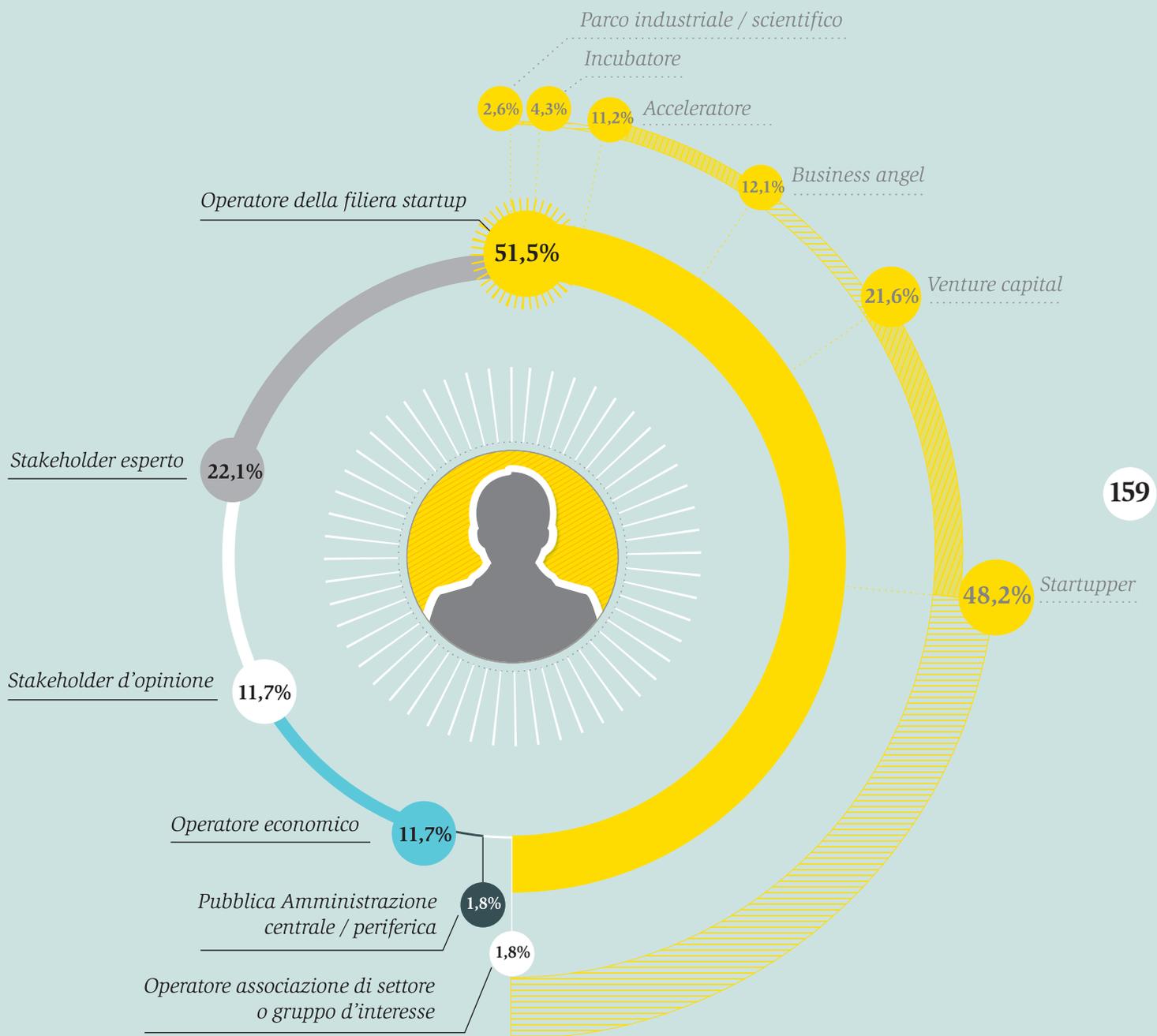
I RISULTATI DELLA CONSULTAZIONE ONLINE

158

CHI HA PARTECIPATO?

Oltre la metà delle risposte sono arrivate da operatori della filiera startup (51,5%). Il 22,1% da stakeholder esperti e l'11,7% da stakeholder d'opinione

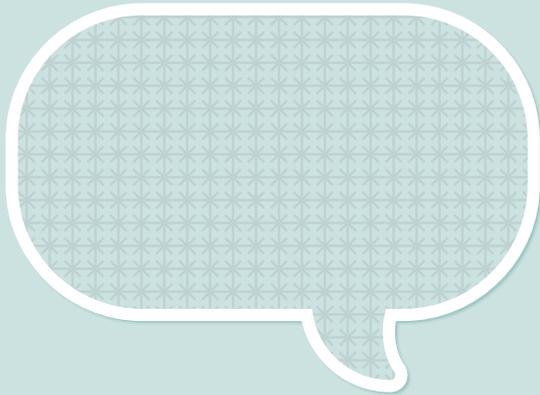
I partecipanti che appartengono alla filiera startup sono prevalentemente startupper (48,2%), seguiti dai venture capitalist (21,6%), dai business angel (12,1%) e dagli acceleratori (11,2%)



159

1

RITIENI URGENTE UN'AZIONE FORTE DEL GOVERNO E DEL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO A FAVORE DELLE STARTUP?



7 intervistati su 10 esprimono l'urgenza di un intervento forte ("domani è già troppo tardi")

3 intervistati su 10 invitano tuttavia alla prudenza: l'impatto delle azioni di sostegno alle startup non potrà essere immediato.

160

2

SECONDO TE, COSA DISTINGUE LE STARTUP DALLE AZIENDE ORDINARIE?



In ordine discendente le caratteristiche distintive principali sono innovazione, capitale, rischio e dinamismo, tecnologia, crescita e flessibilità.

Domani è già troppo tardi



3

161

PER FACILITARE LA NASCITA E L'AVVIO DELLE STARTUP.
È POSSIBILE INTERVENIRE SU MOLTE DIMENSIONI DIVERSE.
QUALI SONO SECONDO TE LE PIÙ IMPORTANTI IN ASSOLUTO?



In ordine decrescente le più importanti: investire capitali, agevolazioni fiscali, meno burocrazia, flessibilità nei rapporti di lavoro e formazione.

PENSI CHE LA CREAZIONE DI "TERRITORI INTELLIGENTI A STATUTO SPECIALE" POSSA FAVORIRE LA NASCITA DELLE STARTUP INNOVATIVE?

Sì

53,6%

*Non capisco cosa siano
questi "territori intelligenti"*

22,9%

No

16,9%

Non so

6,6%

Oltre la metà degli intervistati vedono con favore la creazione di territori intelligenti come uno degli obiettivi primari dell'azione per le startup.

Tuttavia il 22,9% si chiede cosa siano e il 16,9% li considera irrilevanti nello sviluppo delle startup in Italia .

QUALI CARATTERISTICHE DOVREBBERO AVERE QUESTI "TERRITORI INTELLIGENTI"?



Caratteristiche principali:
attrarre capitale, offrire servizi,
strutture, formazione
e agevolazioni fiscali.



I membri della Task force



Andrea DI CAMILLO

Biella, 1970. È un investitore e imprenditore seriale da sempre attivo nell'ambito digitale. Nel 1997 ha preso parte al lancio di Kiwi I, primo fondo di venture capital italiano. La sua esperienza imprenditoriale lo ha visto nel 1999 tra i fondatori di Vitaminic, quotata l'anno successivo alla Borsa Italiana. Nel 2006 è invece co-fondatore di Banzai, tra le principali web company del panorama italiano. Dal 2011 è socio e gestore di Principia SGR nonché dell'acceleratore Boox.



Annibale D'ELIA

Milano, 1970. Vive a Bari. Dal 2007 lavora a Bollenti Spiriti, il programma della Regione Puglia per i giovani. È un esperto di politiche giovanili, formazione e orientamento e ha collaborato con i principali network europei del settore (Eurodesk, Euroguidance). Si occupa da diversi anni di pratiche e strategie 2.0 per migliorare le politiche pubbliche nel Mezzogiorno.

Donatella SOLDA-KUTZMANN

Lecce, 1977. È consulente del Ministro per l'Istruzione, l'Università e la Ricerca, per le politiche dell'innovazione. Come ricercatrice si occupa di diritto ed economia dell'informazione, diritto della comunicazione e contratti internazionali e svolge attività didattica in materia di diritto delle nuove tecnologie, diritto europeo e media law.



Enrico POZZI

Roma, 1946. Insegna da anni psicologia sociale a Roma e a Boston. Ha scritto più di sessanta articoli e vari libri su argomenti a cavallo tra la psicologia sociale, la psicologia clinica e la sociologia. A queste attività di ricerca si sono aggiunte iniziative imprenditoriali legate alla costruzione dell'identità strategica di organizzazioni complesse e grandi aziende ma anche alla misura e valutazione, con strumenti proprietari, delle identità di brand, di prodotto e personali nella stampa e sul web.

Giorgio CARCANO

Como, 1942. È il presidente del Parco Scientifico Tecnologico ComoNExT fin dalla sua fondazione. Ha alle spalle una lunga carriera da industriale nel settore metalmeccanico, e ha presieduto l'Unione Industriali di Como dal 2003 al 2007. È membro di giunta della Camera di Commercio di Como dal 2005, presidente di CSRV, consigliere del Teatro Sociale di Como e dell'UCID.



Giuseppe RAGUSA

Palermo, 1975. È docente di econometria e statistica presso l'Università LUISS Guido Carli di Roma e research fellow del Center for Labor and Growth e del LuissLab. Nel 2005 ha conseguito un Ph.D. presso la University of California, San Diego, proseguendo per alcuni anni la sua attività accademica negli Stati Uniti, prima presso la Rutgers University e poi nuovamente alla University of California, fino al rientro in Italia nel 2009.

Luca DE BIASE

Verona, 1956. Giornalista del Sole 24 Ore, ha fondato e diretto Nova24 dal 2005 al 2011. Dal 2002 insegna giornalismo e nuovi media allo IULM di Milano ed è redattore di Problemi dell'informazione; dal 2007 è docente a Sciences Po, Parigi, nel master di affari pubblici; dal 2010 è presidente della Fondazione Ahref, centro di ricerca sulla qualità dell'informazione nei media sociali e dal 2011 direttore scientifico di Digital Accademia, centro per lo sviluppo della cultura digitale.



Mario MARIANI

Cagliari, 1967. Nel 2009 ha fondato The Net Value, venture incubator che fa seed investment e offre sostegno manageriale a startup del settore ICT & new media. In precedenza aveva partecipato al lancio di Tiscali (1998-2006), prima come marketing & communication director e poi come SVP Media & VAS a livello europeo, occupandosi anche della creazione di Tiscali LABS, laboratorio interno per l'innovazione. Dal 2006 al 2008 è stato amministratore delegato di Tiscali Italia S.p.a..

Massimiliano MAGRINI

Rimini, 1968. Già country manager prima di Altavista per l'Italia (2001-2002) e di Google per l'Italia, la Spagna e il Portogallo (2002-2009), è fondatore di Annapurna Ventures, incubatore finalizzato al lancio di startup tecnologiche, e board member della Camera di Commercio Americana. È impegnato anche nella consulenza a grandi imprese, sostenendole nella definizione della propria strategia digitale.



Paolo BARBERIS

La Spezia, 1967. Co-fondatore dell'acceleratore fiorentino Nana Bianca, nel 1994 ha creato Dada, ancora oggi azienda di riferimento in Europa (con sedi in tutto il mondo e oltre 700 dipendenti) nel settore web, mobile, domain, hosting, advertising online. Nel giugno 2000, con Dada diventa, a 32 anni, il più giovane presidente di una società quotata in borsa. Dada.it (1995), Supereva.it (1999), Register.it (2001) sono alcuni dei servizi che ha fatto crescere arrivando a servire oltre trenta milioni di utenti privati e 500 mila aziende in 11 paesi.

Riccardo DONADON

Treviso, 1967. Nel gennaio 2005 ha fondato H-FARM, il primo venture incubator privato italiano, oggi presente anche a Seattle e Mumbai. Nel 1995 aveva creato il primo centro commerciale virtuale Italiano, il Mall Italy Lab, ceduto con successo nel 1999 a Infostrada; dopo aver lasciato Benetton nel 1998, Donadon ha dato vita ad E-TREE, diventata in pochi mesi una delle società di riferimento in Italia nell'ambito dei servizi internet.

*Coordinatore
della Task Force*



170

Selene BIFFI

Monza, 1982. Imprenditrice sociale e consulente su temi di social innovation. Ha creato quattro diverse startup dinamiche e innovative tra cui Plain Ink, che crea fumetti e storie educative in Italia, India e Afghanistan. Già consulente ONU, è Young Global Leader al World Economic Forum, e il suo lavoro è apparso su testate come WIRED e il Washington Post. Laureata all'Università Bocconi, ha poi conseguito un master in Irlanda e diplomi presso INSEAD e Harvard.

Alessandro FUSACCHIA

Rieti, 1978. È consigliere del Ministro Corrado Passera per gli affari europei, i giovani, l'innovazione. In precedenza ha lavorato a Bruxelles per il Consiglio dell'Unione europea, e ancora prima a Roma, come ghostwriter del Ministro del Commercio internazionale e come membro dell'ufficio G8 della Presidenza del Consiglio dei Ministri. Insegna all'Istituto di Studi Politici di Parigi e alla School of Government della LUISS. Ha conseguito un Ph.D. presso l'Istituto universitario europeo di Fiesole. È stato il presidente di RENA dal 2007 al 2011. Ha pubblicato due romanzi.











