

# Start-up innovative Istruzioni per l'uso

Dati, fatti, considerazioni  
Italia: no Country for young people

Bologna, 14 giugno 2019

---

**A+ FORUM**

Status al 1/01/2019:

Piccole società, piccoli investimenti, basso fatturato, redditività negativa – ed alta rotazione

---

<b>Nr totale</b>	<b>9.758</b>
<b>Cap Sociale medio</b>	<b>€ 50.140</b>
<b>Fatturato medio</b>	<b>€ 155.000</b>
<b>EBIT medio</b>	<b>€ (91.999)</b>
<b>Attivo medio</b>	<b>€ 290.000</b>
<b>Settore</b>	<b>75% B2B</b>

2.75% del totale di 354.000 società di capitali costituite negli ultimi 5 anni ed ancora attive

- Poco più di 250 start-up (2.5%) supera € 500.000 di fatturato
- Solo 3.650 start-up chiude in utile – su 10.000
- 7.760 start-up dichiara di essere ancora in fase seed o pre-seed financing
- Fatturato: il valore mediano é € 29.000

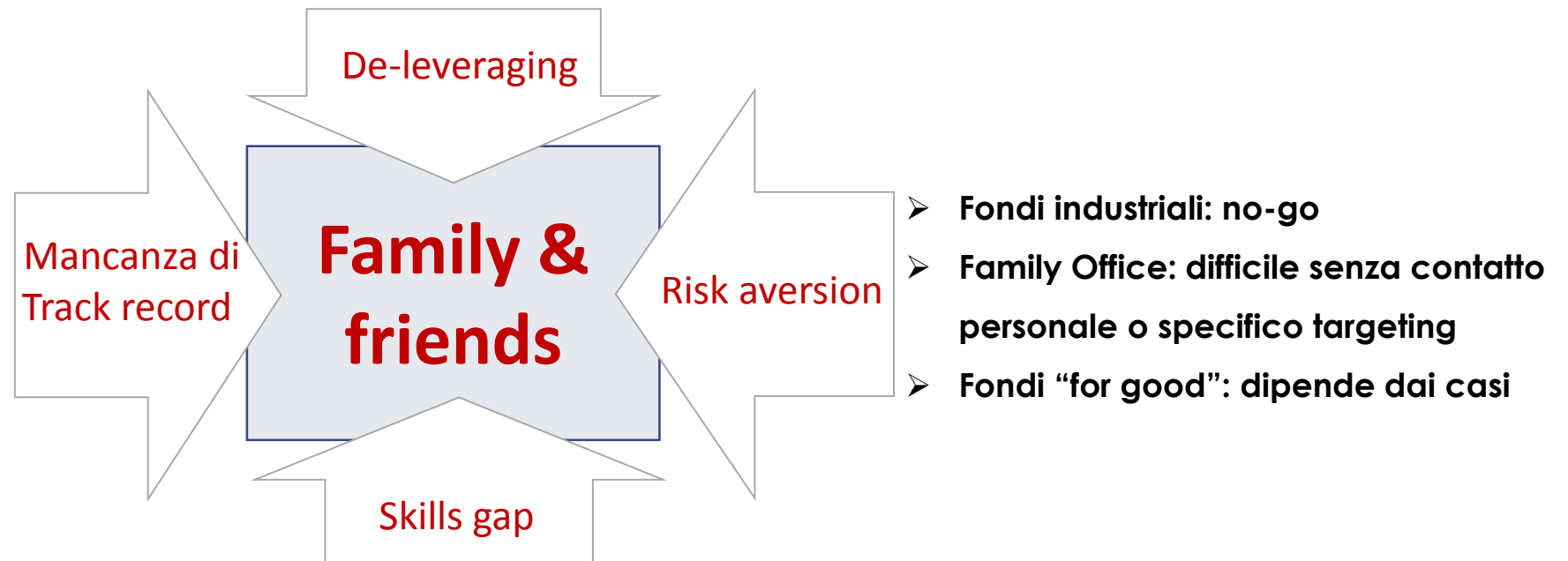
Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico, 2019

Contesto e fonti di finanziamento: no Country for young people

Lo shock del 2007/8 ha cambiato tutto – il seed financing va cercato in famiglia o fra gli amici, poi si passa ai business angels...

- **Canale bancario: impercorribile senza garanzie “reali” – processi di valutazione del rischio più stringenti e standardizzati vs. mancanza di track record e carattere “speciale” del progetto**

- **Venture capital: alla finestra**
- **Private Equity: target diverso**
- **Crowdfunding: not so easy**



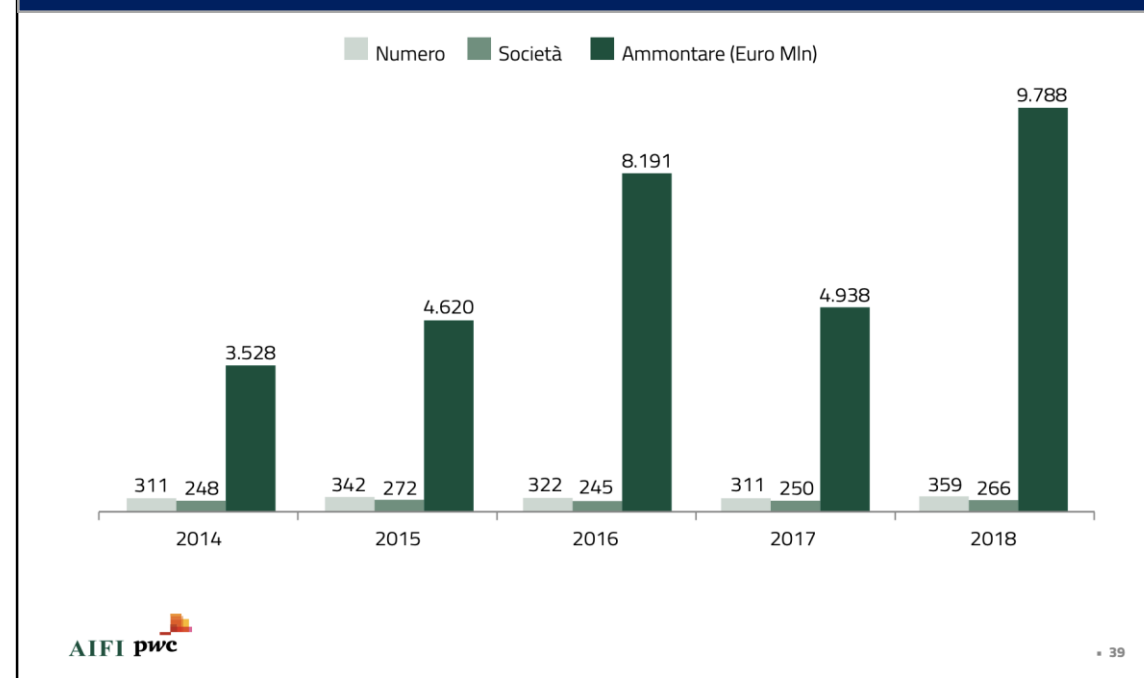
- **Business Plan superficiali, proiezioni finanziarie poco dettagliate, “tuttologia” tattica – lack of focus**
- **Scarsa conoscenza del mercato target e della concorrenza in essere**
- **Team mal amalgamato**
- **Sottovalutazione del downside: cosa succede se tutto va male?**

Italia: il risparmio delle famiglie cresce, ma resta in banca – nessuna propensione al rischio

## Molti soldi in banca o in Posta...

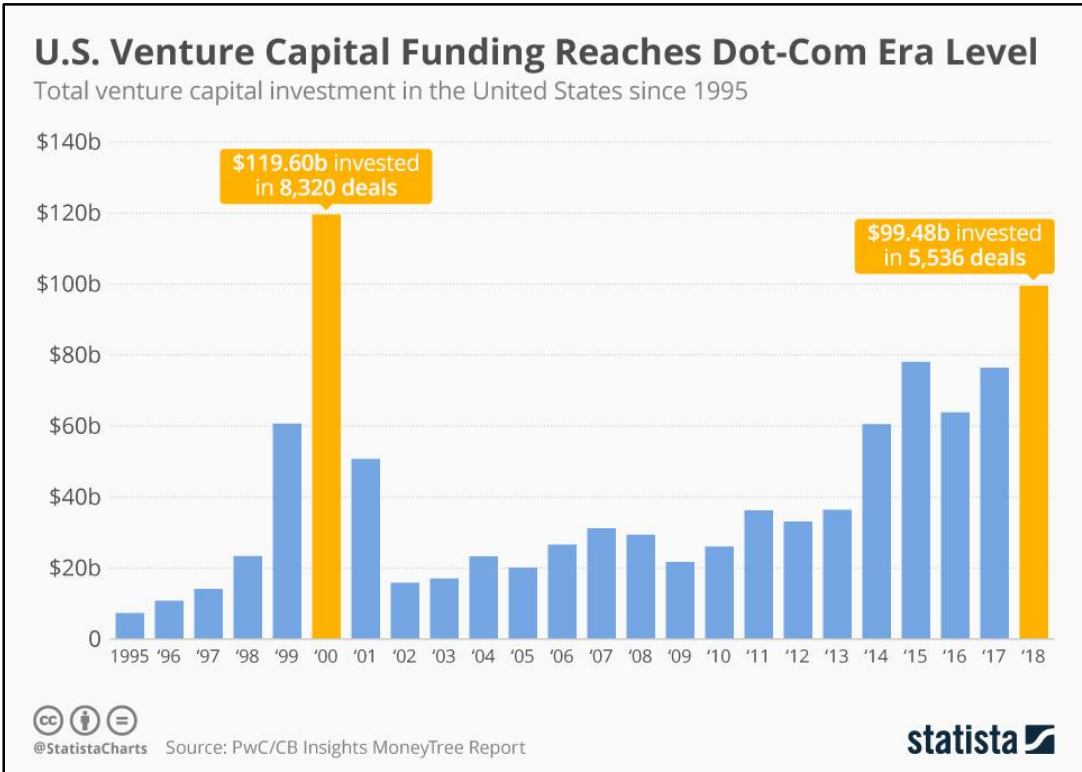


## ...ma solo una piccola quota va in investimento di rischio

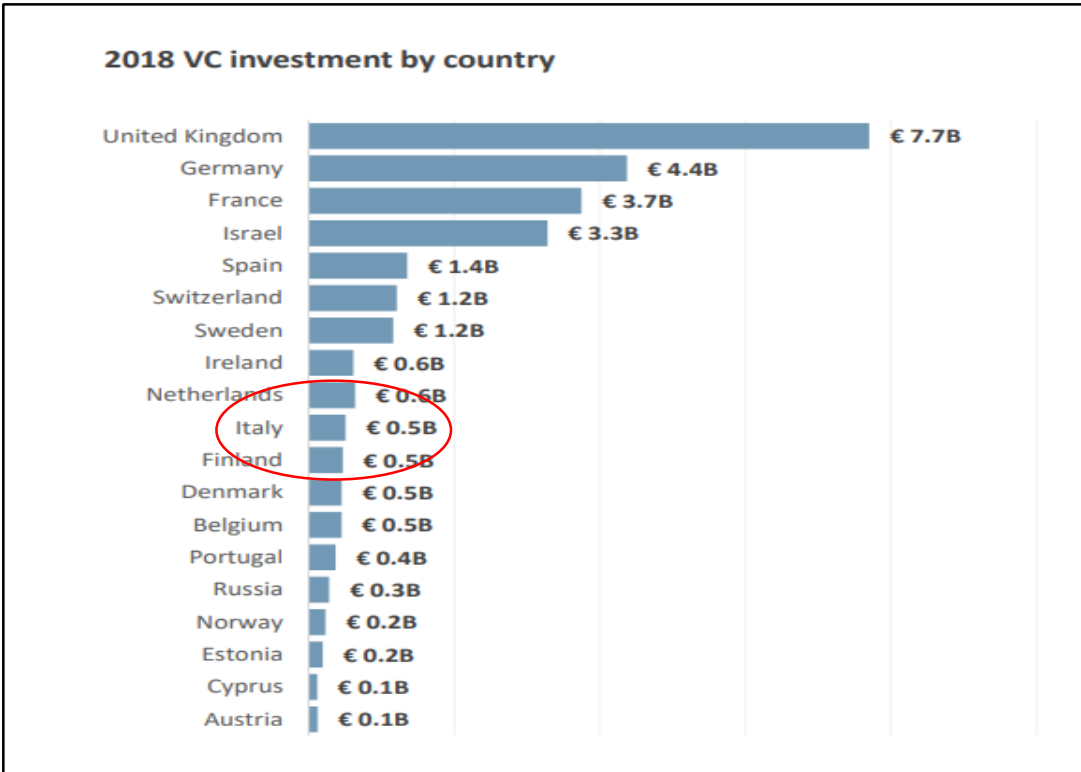


Italia: il Venture Capital vivacchia a livelli minimi, mentre altrove cresce – però si concentra su aziende di taglia sempre maggiore

## Il VC tocca livelli record nel mondo...



## ...ma in Italia resta un veicolo marginale



La strategia finanziaria è cruciale nella fase di nascita (pre-seed e seed) e infanzia per questo incubators e business angels sono opzioni da considerare seriamente

ILLUSTRATIVO

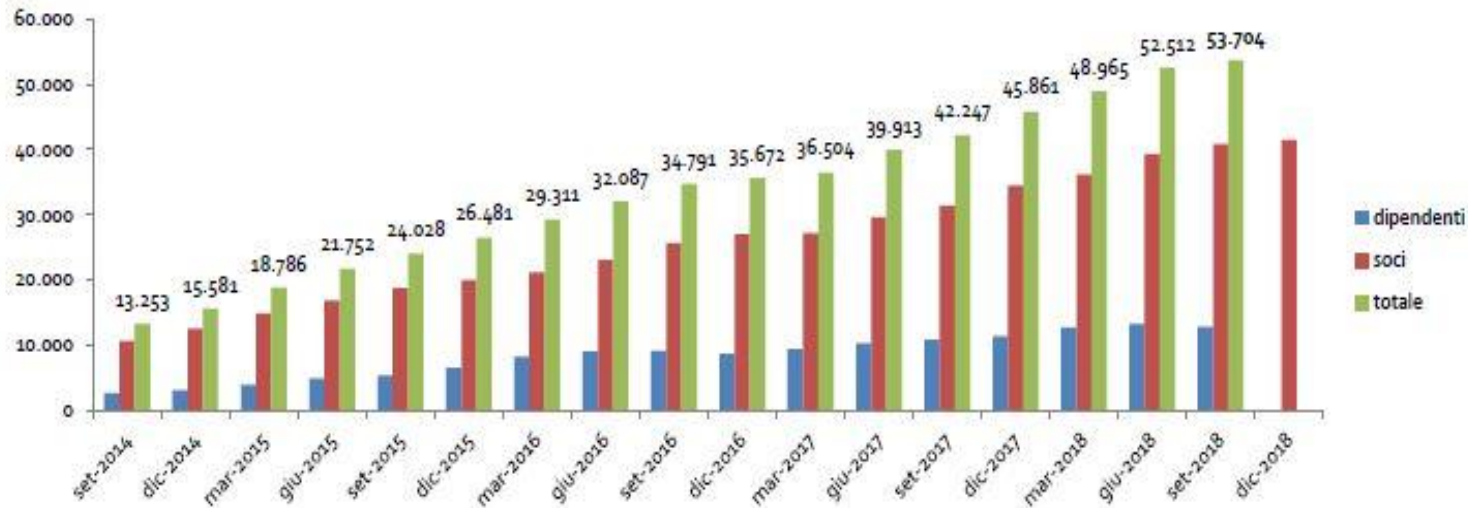
Fase 1.: pre-seed	Fase 2.: seed financing	Fase 3.: Equity rounds, debito	Fase 4.: mercato dei capitali
Family and friends	Team (>>51%)	Team (>51%)	Team
Crowdfunding	Seed Investors	Co-investors	Mercato
Fondo perduto	Angels	Venture Capital	Strategia finanziaria
No debito bancario	Debito Agevolato	Debito bancario	Exit?

I primi due anni sono decisivi per convalidare il modello di funzionamento e costruire una base di credibilità – e per consolidare la squadra

**Alcune cose importanti per la fase iniziale: lavorare gratis...**

**...e concentrarsi sui «basics»**

Totale di soci e dipendenti nelle startup innovative



Proof of Concept

Minimum Viable Product

Controllo costi

Team Building

Focus

## Difficoltà tipiche – e possibili soluzioni

---

Il founder investe e non riceve compensi, ma **DEVE concentrarsi** 100% sul progetto

*(lavorare di più – o avere altre fonti di reddito)*

Il Team **ha bisogno** di compensi monetary

*(work for shares)*

Il Team deve preservare il 51% ma chi vorrebbe entrare **chiede la maggioranza**

*(essere pronti a perdere l'investitore)*



Conclusione: l'Italia non è un Paese per giovani.

Una start-up è una sfida difficile, che richiede maturità e competenze ancor prima di fonti finanziarie. Stato, incubatori, fondi e angels devono attrezzarsi per offrire formazione e mentoring, oltre che denaro.

## Quel che c'è...

- **Stato:**
  - Legge 11 dicembre 2016 n.232 – vantaggio fiscale per investitori in start-up innovative
  - Normazione del Crowdfunding per start-up
  - Finanziamenti con garanzia 80% MC
- **EU:** fondi per l'innovazione (2020 etc) a sostegno di Contributi a Fondo Perduto etc
- **Enti Regionali** a sostegno di incubatori etc (ASTER)
- **Business Angels**

## ...e quel che si può rafforzare

- **Formazione** imprenditoriale specifica
  - analisi mercato e concorrenza
  - Business Planning e implementazione
  - Mercati Finanziari, preparazione e presentazione
- **Mentoring e Tutoring:** disegnare un processo di affiancamento alla gestione che sia efficace e tagliato sui bisogni delle start-up
- **Banca dati** di potenziali seed investors privati
- **Eventi più concreti** e focalizzati sulle specificità delle start-up

## Digital transformation is about people – la formazione è essenziale

---

- **Digitale: una lama a doppio taglio**, trasforma l'azienda in una casa di vetro - bilanciare claims con realtà operative
  - allineare processi e standard alle aspettative che si creano con la comunicazione
  - mettere davvero il cliente al centro (disegno del prodotto/servizio, monitoraggio soddisfazione, feedback process)
  - garantire la solidità dei basics
- **Scalabilità** – criterio essenziale per il successo di una start-up: chiarire in concreto cosa significa e cosa implica
- **Minimum Viable Product**: significato e implicazioni finanziarie, operative, tecnologiche e strategiche
- **Strutture leggere**, azzeramento costi, coinvolgimento diretto dell'investiture nei processi-chiave
- Garantire la **solidità dei basics**
  - ordine ed efficienza, controllo di gestione, reporting e follow-up
  - gestione finanziaria e fiscale