

*Dai prestiti bancari ai venture capital, al sostegno dei business angel: vantaggi e opportunità*

# Le nuove imprese trovano alleati

## Fioriscono le soluzioni per finanziare e avviare un progetto

Pagine a cura  
DI DUILIO LUI

**F**are di necessità virtù. Le statistiche rivelano che la crisi economica e occupazionale sta spingendo un numero crescente di giovani a mettersi in proprio, superando così le resistenze del fare impresa. Prospettiva affascinante, ma spesso difficile da realizzare per mancanza di fondi. Esistono però alcune opportunità cui gli aspiranti imprenditori possono ricorrere. Come gli incubatori universitari, i bandi regionali, ma anche i Business angels e i Venture capitalist. Senza dimenticare il sempreverde franchising.

**Creare un'impresa con l'aiuto delle banche.** Gli istituti di credito propongono finanziamenti per supportare le necessità iniziali dei neoimprenditori. Tra le altre, Banca Sella ha ideato la Linea Finanziamenti Aziende Start Up per imprese produttive, commerciali o erogatrici di servizi costituite da non oltre 18 mesi dal momento della richiesta. L'offerta si suddivide in quattro linee di finanziamento: liquidità aziendale e/o garanzia di impegni da assumere nei confronti di terzi, con affidamento in conto corrente, o credito di firma per un importo massimo di 25 mila euro; investimenti da realizzare in beni materiali e/o immateriali, con forma tecnica di mutuo per importi massimi di 50 mila euro elevabili a 75 mila in presenza di garanzie confidi o fondo di garanzia mediocredito centrale; finanziamento scorte, con mutuo chirografario (non garantito da ipoteca), per un importo massimo di 25 mila euro; infine, locazione di autoveicoli, beni strumentali, attrezzature e immobili in forma di leasing. Banca Marche ha ideato, invece, Easy Start Up, un prestito d'onore, della durata

massima di 84 mesi e non assistito da garanzie di alcun tipo che prevede servizi gratuiti di assistenza e tutoraggio individuale per i primi dieci mesi di attività. L'importo massimo finanziabile è di 20 mila euro in caso di ditta individuale o lavoratore autonomo e di 40 mila euro in caso di società di persone. Unicredit ha creato il pacchetto Nuove Imprese-Start Up dedicato a coloro che intendono realizzare un'attività imprenditoriale o svilupparne una avviata da meno di 21 mesi. Il servizio richiede l'iscrizione alla Cciaa da non più di 21 mesi, regolarità nel pagamento dei diritti camerali e assenza di elementi pregiudizievoli.

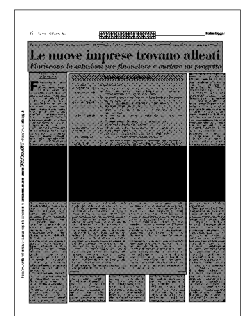
La Confederazione nazionale artigianato piccole e medie imprese ha siglato con Banca di credito cooperativo di Pontassieve una convenzione per agevolare la nascita di nuove imprese under 40 e sostenere quelle già costituite attraverso un'offerta globale che prevede prodotti finanziari ad hoc e servizi specifici per affrontare la fase di start up e di

consolidamento aziendale.

La convenzione si articola su due distinti ambiti operativi. Il primo, rivolto ai giovani dai 18 ai 40 anni che intendono avviare un'attività di impresa, prevede la possibilità di avvalersi della consulenza e dei servizi di **Cna** per approntare uno studio di fattibilità in fase di Start-Up. Bcc Pontassieve interviene in questa fase con il prodotto «Finanzia la ricerca e lo sviluppo», concedendo finanziamenti fino a 5 mila euro. Il secondo livello è pensato per i giovani titolari di impresa che cercano risposte ai bisogni legati alla propria attività. In virtù della convenzione la banca interviene con un aiuto specifico in tre ambiti: finanziario, marketing e pianificazione

commerciale, sviluppo di nuovi canali distributivi.

**Gli angeli custodi delle start up.** Chi invece si trova nella fase di start-up e necessita di capitali limitati, può rivolgersi ai business angel. Ossia investitori privati benestanti, come imprenditori, dirigenti o consulenti aziendali, interessati a favorire l'avvio di nuove attività imprenditoriali, attraverso la concessione di capitali in genere compresi tra 50 mila e 500 mila euro. I business angel selezionano le società nelle quali investire in base al business plan e non richiedono garanzie, quindi sono più facilmente accessibili rispetto ad altre opzioni. L'apporto di questa figura al business è duplice: da un lato, finanziario, tramite il conferimento di capitale proprio in cambio del quale diventa azionista della nuova azienda; dall'altro manageriale, tramite la condivisione della sua esperienza di imprenditore e della sua rete di contatti. Uno dei punti forti del ricorso a questo tipo di finanziamento è la creazione di una buona reputazione per la start-up, in quanto si presume che il business angel, sulla base della sua esperienza imprenditoriale e della sua conoscenza specifica del business, abbia giudicato interessante il progetto. Dopo il suo intervento risulta pertanto più facile ottenere credito dagli istituti finanziari, che percepiscono il rischio inferiore. L'investimento del business angel è temporaneo, in quanto il suo scopo è quello di uscire dalla nuova azienda dopo 3-5 anni e monetizzare una significativa plusvalenza. Esistono delle associazioni chiamate Ban (Business angels network) che riuniscono i business angel e favoriscono il loro incontro con gli imprenditori. Il network di riferimento in Italia è Iban, che ad



oggi conta circa 350 investitori informali che investono in media una cifra che si aggira attorno ai 200 mila euro nei progetti ritenuti interessanti.

**Altre opportunità: il Venture capitalist.** Tra le altre possibilità di veder finanziata la propria impresa ci sono i Venture capitalist che investono nelle fasi iniziali del ciclo di vita di un'azienda. Si tratta, quindi, di investitori che mirano a ottenere un ritorno economico nel medio-lungo periodo. Queste figure assumono generalmente partecipazioni di minoranza, raccogliendo le risorse necessarie dal pubblico, da investitori istituzionali o da altre imprese, per poi rivenderle a un prezzo maggiorato. A fronte delle risorse messe a disposizione, il venture capitalist si adopera per offrire un importante supporto manageriale ai neo-imprenditori. Generalmente il suo apporto si rivela importante anche nell'instaurazione di relazioni proficue con clienti, fornitori e altri operatori del settore. Speculare è l'apporto offerto dai corporate venture capitalist, grandi gruppi industriali interessati a investire nelle start up ad alto contenuto tecnologico, con l'obiettivo di ottenere un capital gain dall'investimento e benefici tecnologici dalle innovazioni introdotte dalla start up.

—© Riproduzione riservata—

## Strumenti a confronto

Tipologia di finanziamento	Caratteristiche
Prestito bancario	✓ Finanziamenti offerti dalle banche, di importo variabile, che supportano le necessità iniziali dei neoimprenditori
Business Angels	✓ Investitori privati benestanti che favoriscono l'avvio di nuove attività imprenditoriali ✓ Apportano capitali compresi tra 50 mila e 500 mila euro ✓ Investono in maniera temporanea
Venture Capitalist	✓ Investitori che mirano a ottenere un ritorno economico nel medio-lungo periodo ✓ Intervengono acquistando partecipazioni di minoranza nella nuova società ✓ Forniscono supporto manageriale ai neo-imprenditori
Incubatori d'impresa	✓ Bandi annuali offerti dalle università ✓ Offrono spazi, attrezzature e servizi a condizioni agevolate ✓ Supporto manageriale ✓ Servizi di assistenza tecnica o commerciale e laboratori
Bandi regionali	✓ Bandi creati ad hoc per aiutare l'avvio delle start up
Franchising	✓ Vengono offerti know-how e visibilità di un marchio già affermato ✓ Al franchisee è richiesto un investimento iniziale di importo variabile ✓ Può essere richiesto anche il pagamento di un canone fisso mensile
Prestito d'onore	✓ Importo massimo finanziabile 25.823 euro ✓ Il 50% della somma viene erogata a fondo perduto, mentre l'altro 50% deve essere restituito a tasso agevolato con rate trimestrali in massimo cinque anni
Fondo italiano di investimento	✓ Rivolto a imprese con fatturato compreso tra 10 e 100 milioni di € ✓ Può intervenire con ingressi diretti di minoranza nel capitale delle imprese; con ingressi diretti di minoranza in co-investimento con altri fondi specializzati che condividano esplicitamente nei loro regolamenti gli obiettivi del fondo; con strumenti flessibili, quali finanziamenti subordinati e prestiti partecipativi

**Incubatori d'impresa: il motore degli atenei**

Si tratta di strutture appositamente progettate per favorire lo sviluppo delle idee imprenditoriali fornendo risorse e servizi e si rivolgono ad aziende appena costituite o in via di costituzione. Gli incubatori forniscono spazi, attrezzature e servizi a condizioni agevolate, allo scopo di rendere l'avvio dell'attività meno onerosa.

Gli incubatori possono ricevere dagli atenei un finanziamento, ma anche l'appoggio di consulenti, supporto manageriale, servizi di assistenza tecnica o commerciale e laboratori. Gli studenti e i neo laureati che vogliono avviare un'impresa possono presentare domanda presso il proprio ateneo: le università, spesso in collaborazione con le camere di commercio o gli enti locali, pubblicano ogni anno un bando dedicato alle start up e selezionano le domande in base alla fattibilità del business plan che viene presentato. Possibilità che viene data a tutti i settori, ma con priorità per i progetti legati all'ingegneria, all'architettura e alle nuove tecnologie. Uno dei primi atenei a creare un sostegno per le start-up di giovani neolaureati è stato il Politecnico di Milano, che già nel 2000 ha creato l'Acceleratore d'impresa che oggi sostiene 24 imprese in fase di avvio che operano in diversi ambiti, dall'Ict alla bioingegneria, dal design alle clean technologies.

Il Politecnico, inoltre, ogni anno organizza una gara per gli studenti, laureati e dottorandi, che

vogliono creare una start-up innovativa: fino al 30 giugno è possibile partecipare al bando ([www.startcupml.net](http://www.startcupml.net)) presentando il proprio business plan. In Piemonte il Politecnico ha dato vita a I3P, uno dei principali incubatori universitari italiani e uno dei maggiori a livello europeo. Favorisce la nascita di nuove imprese science-based con validata potenzialità di crescita, fondate sia da ricercatori universitari sia da imprenditori esterni, fornendo loro spazi attrezzati, servizi di consulenza e professionali per avviare la propria attività imprenditoriale e una network di imprenditori, manager e investitori. Ad oggi ha avviato oltre 120 start up che hanno saputo mettere a frutto i risultati della ricerca in diversi settori: dall'information technology all'elettronica, dall'energia alla meccanica, dall'aerospazio all'ambiente e territorio.

Mediamente, ogni anno I3p riceve oltre 150 idee imprenditoriali, valuta più di 50 business plan e avvia circa 15 nuove start up.

Contributi di ottomila e quattromila euro vengono invece erogati dall'Università di Palermo ([www.startcuppalermo.it](http://www.startcuppalermo.it)) rispettivamente alla prima e alla seconda idea imprenditoriale da presentare entro il 27 maggio: possono partecipare studenti, dottorandi e ricercatori anche in gruppi, purché almeno un rappresentante sia residente in Sicilia.