

A seguire una breve descrizione delle 8 startup che hanno chiuso con successo la propria campagna di equity crowdfunding:

Diaman Tech (Marcon, Venezia) nasce come spin-off delle attività tecnologiche e software del gruppo Diaman Holding per diventare una delle maggiori società fornitrici di software per la finanza. Ha realizzato Ex-ante e Bond Selector, due software che incorporano indicatori statistici di nuova generazione. In tre mesi ha raccolto 157.780 euro da 50 soci per il 20,31% del capitale tramite la piattaforma Unicaseed mesi (campagna conclusa a marzo 2014).

Cantiere Savona (Gonnosfanadiga, Medio Campidano) è impegnata nello studio di tecnologie innovative legate all'energia solare applicata alla nautica. In particolare, progetta e commercializza un nuovo concetto di yacht eco-compatibile. Il punto di partenza è razionalizzare consumi ed emissioni, riducendo i costi per l'armatore e per le generazioni future. Ha raccolto 380mila euro tramite la piattaforma StarsUp da 44 investitori per il 20,02% del capitale (luglio 2014).

Paulownia Social Project (Roma) realizza piantagioni di alberi ad accrescimento rapido al fine di destinare la materia prima ottenuta alla filiera nazionale e internazionale del legno. L'impresa ha raccolto 520mila euro in 56 giorni da 12 investitori per l'86,67% del capitale tramite Assiteca Crowd (agosto 2014).

Nova Somor (Rimini) si pone come mission l'attualizzazione di un prodotto specifico: il motore solare termodinamico a bassa temperatura applicato al sollevamento delle acque. Grazie a un'attenta e innovativa applicazione della termodinamica a bassa temperatura è possibile sostituire in molti ambiti l'elettricità con la luce solare. In altre situazioni, inoltre, si può utilizzare il calore perduto, e quindi sprecato, per aumentare senza apportare modifiche troppo impegnative l'efficienza e l'ecologia dei sistemi esistenti. L'azienda è impegnata nella creazione di una gamma di prodotti da proporre al mercato. Ha raccolto 250mila euro per il 16,67% del capitale tramite la piattaforma StarsUp (dicembre 2014).

ShinSoftware (Lesna, Novara) ha realizzato una piattaforma informatica, SHOWin3D, che consente di convertire i file CAD (indispensabili per la produzione di qualsiasi oggetto) in rendering 3D interattivi, visualizzabili da chiunque in modo assolutamente intuitivo e senza alcuna conoscenza o capacità informatica, tramite i principali browser su computer, tablet o smartphone. Ha raccolto 402mila euro in 5 mesi tramite Assiteca Crowd coinvolgendo 19 investitori che hanno investito in media 21mila euro a testa per ottenere complessivamente il 34% circa delle quote (marzo 2015).

BIOerg (Jesi, Ancona) produce destrano, un polimero di sintesi naturale molto versatile e attualmente impiegato solo nell'industria farmaceutica dato l'elevato prezzo di vendita. L'azienda ha isolato un microbo iperproduttore di destrano e ottimizzato il terreno di coltura, abbattendo notevolmente il costo di produzione e quindi il prezzo di vendita: in questo modo ha aperto la strada verso nuove applicazioni tra cui la cosmetica, il settore alimentare, il settore healthcare e il recupero delle acque reflue. Ha raccolto 452mila euro per il 44% del capitale da 56 soci in 65 giorni tramite la piattaforma Next Equity (aprile 2015).

Cynny S.p.a. (Firenze) permette di creare video interattivi che si adattano a chi li guarda. I filmati creati con l'app si modificano nell'istante in cui vengono visti, adattandosi ai gusti e alle caratteristiche degli spettatori. I contenuti sono di chi li produce, ma la regia è di chi li guarda. Ha raccolto 54.288 euro per lo 0,17% del capitale in un mese e mezzo tramite la piattaforma StarsUp (giugno 2015).

OpenTail S.r.l. (Milano) ha realizzato TocTocBox, una piattaforma collaborativa che mette in contatto chi ha la necessità di spedire beni e tipologie di prodotti di ogni genere, con chi

compie tragitti di ogni distanza. Ha raccolto 96.294 euro per il 47% del capitale da 32 soci in 170 giorni tramite la piattaforma Crowdfundme (agosto 2015).

#### *ANALISI DEI DATI AL 31 MARZO 2015*

Di seguito si riporta una prima analisi sull'operatività dei portali di equity crowdfunding iscritti nel registro della Consob a partire dalla sua istituzione, sulla base delle evidenze al 31 marzo 2015, data in cui la Consob ha acquisito le relazioni annuali sulle attività svolte dai gestori di portali nel corso dell'anno precedente.

Al 31 marzo 2015 risultano operativi 6 portali, 5 dei quali autorizzati dalla Consob ed iscritti nella "sezione ordinaria" del registro ed 1 operante di diritto. Nel complesso, i portali autorizzati a tale data erano 15.

Il rapporto fra gestori autorizzati e gestori di diritto risulta molto più elevato di quanto ci si potesse attendere (pari a 14) e, tuttavia, dei 14 gestori autorizzati solo 5 (pari al 35%) risultano operativi al momento della rilevazione, mentre solo 3 (21%) hanno pubblicato offerte andate a buon fine.

Delle 3.883 startup innovative iscritte al 4 maggio 2015 nell'apposita sezione del Registro delle Imprese, solo 18 (0,46%) hanno optato per il finanziamento tramite portali online. L'universo non è particolarmente ampio, anche se in crescita, e sembra, allo stato attuale, poco interessato ad aprire il proprio capitale tramite equity crowdfunding. Tale valutazione rimane però parziale e provvisoria, in quanto l'universo delle società che possono accedere all'equity crowdfunding è in via di mutamento per via delle modifiche legislative introdotte con l'Investment Compact, che hanno incluso anche le PMI innovative nell'ambito dei soggetti che possono offrire i propri titoli tramite portali online.

#### **LA MAPPATURA DELLE OFFERTE**

L'universo delle offerte esposte su portali online risulta ancora abbastanza ristretto. Fino al 31 marzo 2015, come appena evidenziato, sono state esposte sui portali operativi 18 offerte complessive. Il capitale richiesto, in media, è pari a circa 330mila euro per progetto, con un minimo di 80mila e un massimo di 750mila.

Delle 18 offerte esposte, 4 si sono concluse con il buon esito dell'operazione (in uno dei tre casi l'importo raccolto è stato anche leggermente superiore rispetto a quanto richiesto); delle 14 restanti, 7 si sono chiuse senza successo mentre 7 risultavano ancora in corso<sup>46</sup>. I fondi complessivamente richiesti dalle startup che hanno pubblicato le proprie offerte attraverso i portali ammontano a 2,6 mln di euro, mentre la cifra effettivamente sottoscritta, che costituisce una prima stima del potenziale di raccolta tramite portali online, ammonta a 1.307.780 euro, pari al 50% dell'obiettivo complessivo della raccolta delle offerte concluse.

Con riferimento al periodo di offerta, i dati mostrano che l'ampiezza varia fra i 2 e i 6 mesi (3 mesi in media).

Per comprendere la concreta portata del fenomeno quale strumento per la raccolta di capitale di rischio da parte di startup innovative, è possibile passare alla valutazione dei dati economici relativi a quelle finora concluse.

---

<sup>46</sup> Al 30 giugno 2015 le offerte complessivamente pubblicate sono 25, di cui 7 concluse con successo, con una raccolta complessiva pari a 2,3 mln di euro (Fonte Osservatorio sul Crowdfunding del Politecnico di Milano).

L'universo delle società emittenti si presenta piuttosto eterogeneo con riferimento al capitale già sottoscritto al momento dell'offerta. Delle 11 società che hanno effettuato offerte concluse entro il 31 marzo, 6 presentano un capitale compreso fra i 10mila e i 25mila euro, mentre fra le rimanenti 3 sono ad un livello superiore di circa 10 volte (80mila, 90mila e 112mila euro). Il capitale medio (circa 40.500 euro) risulta pertanto poco rappresentativo.

Quanto al capitale domandato online, non sembra essere direttamente connesso all'ammontare del capitale pre-offerta. Il rapporto fra le due quantità è indicativo sia dell'impatto che l'offerta avrà sulla struttura proprietaria, che dell'intensità con la quale il fondatore ha investito nel progetto, prima di rivolgersi al mercato. L'obiettivo della raccolta è risultato in media pari a 238.763 euro. Le società più piccole (10mila - 25mila euro di capitale), come è lecito attendersi, sono quelle che hanno fissato obiettivi di raccolta più contenuti (fra i 99mila e i 250mila) rispetto alle altre 3 sensibilmente più capitalizzate, che hanno richiesto 520mila, 250mila e 380mila euro. Tuttavia, è possibile sostenere che gli emittenti meno capitalizzati siano stati i più "ambiziosi", considerando l'ordine di grandezza della domanda di capitale rispetto al capitale sociale: hanno "chiesto" al crowdfunding 10, 15 e anche 20 euro per ogni euro di capitale sociale, mentre il rapporto per le altre tre scende a 7 euro per la società con 80mila euro di capitale, fino a 3 euro per le due società più capitalizzate.

#### **LE CARATTERISTICHE DEGLI INVESTITORI**

L'analisi dei sottoscrittori è fondamentale per verificare l'aderenza delle loro caratteristiche rispetto a quelle considerate nell'introduzione della nuova disciplina. In teoria, l'equity crowdfunding si basa sull'investimento diretto, di ridotto importo minimo, da parte di una vasta platea di investitori, spinto anche e soprattutto a componenti emotive che spingono a "credere" nel promotore del progetto da finanziare e nel suo potenziale, dove il gestore del portale riveste il ruolo di agevolatore dell'incontro fra domanda e offerta di fondi e la ripartizione del finanziamento evita anche rischi di cambiamento del controllo ad esito dell'offerta.

Al ridursi del numero degli investitori, nonché all'aumentare dell'ammontare medio delle sottoscrizioni, la struttura dell'investimento si avvicina invece al club deal: una modalità di acquisizione aziendale da parte di un gruppo di business angel e imprese di private equity, che uniscono le forze per condividere l'elevato rischio connesso nella fase di sviluppo di una startup. Il club deal è solitamente caratterizzato da elementi di opacità (necessari per sfruttare determinate opportunità di investimento) che non lo rendono pienamente sovrapponibile con la dinamica del crowdfunding.

Tuttavia, in un sistema finanziario in continua evoluzione, per descrivere il modello che emerge dai primi dati raccolti, è utile ricorrere all'immagine del "private equity online" o "club deal online": un numero ridotto di aderenti che intervengono con offerte di ammontare elevato, consentendo comunque alla società emittente di sfruttare i vantaggi potenziali che offre la rete, tramite la presentazione delle offerte sui portali specializzati per ampliare le opportunità di raccolta.

I dati disponibili fanno riferimento ad un insieme ristretto di casi e, pertanto, non devono essere considerati forieri di conclusioni generali, ma costituiscono evidenze sulla fase introduttiva dell'equity crowdfunding in Italia, che potranno certamente essere rivalutate con un orizzonte più ampio e una base dati più ricca. Per il momento, tuttavia, è possibile evidenziare in primo luogo il numero ristretto di sottoscrittori che hanno aderito alle 4 offerte

andate a buon fine: 134 soggetti<sup>47</sup>, di cui 16 persone giuridiche, con una media di 33 investitori (circa) per offerta, con un minimo di 3 ed un massimo di 75 adesioni.

Il campo di variazione entro il quale si attestano le adesioni ci aiuta a comprendere meglio la struttura medio-alta delle quote sottoscritte. La quota più bassa delle 134 considerate ammonta a 400 euro, mentre la quota più alta a 150mila euro. L'ammontare medio della singola sottoscrizione, ottenuto dividendo il totale della raccolta (1.307.780 euro) per il numero degli investitori (132, tenendo conto delle revoche effettuate), è prossimo ai 10mila euro (9.907,42).

Un ultimo dato di rilievo riguarda l'apporto di fondi proveniente da piccoli investitori, per individuare i quali si è presa in considerazione la distribuzione degli investitori rispetto alla soglia di 500 euro (5.000 per le persone giuridiche), identificata dal Regolamento sull'equity crowdfunding (articolo 17, comma 4) per l'applicazione delle valutazioni richieste dalla MiFID da parte degli intermediari incaricati dell'esecuzione di un ordine. Alla luce dei dati a disposizione, è possibile evidenziare come gli investimenti sotto soglia riguardino un numero di soggetti (67 su 134) che "pesano" meno del 4% in termini di controvalore sottoscritto<sup>48</sup>.

Un ultimo elemento di valutazione è riferibile al ruolo degli investitori istituzionali. In base ai dati raccolti, essi rappresentano il 4,4% del totale dei sottoscrittori (6 soggetti su 134 tra i quali 1 incubatore<sup>49</sup>). In termini di controvalore, la percentuale in media sottoscritta è pari al 12,42% dell'obiettivo della raccolta, attestandosi su un valore quasi 3 volte superiore al requisito imposto dal Regolamento sull'equity crowdfunding (5%).

## L'AMBIENTE

Infine, i dati a disposizione hanno consentito di effettuare prime valutazioni sugli indicatori di correttezza delle attività svolte dagli operatori del crowdfunding. In tal senso, si rileva che alla data del 31 marzo 2015:

- non sono stati adottati provvedimenti cautelari o sanzionatori nei confronti dei gestori;
- non risultano esposti presentati alla Consob in materia di crowdfunding;
- il controvalore delle adesioni per le quali è stata esercitata la facoltà di revoca dell'adesione è pari a 10.499 euro, che corrisponde a meno dell'1% del capitale raccolto;
- non risultano reclami pervenuti ai gestori in merito all'irregolare esercizio delle loro attività;
- non si è a conoscenza di frodi perpetrate a danno di investitori attraverso l'equity crowdfunding.

Tali elementi, che dovranno certamente essere valutati sulla base di dati più consistenti, costituiscono, allo stato attuale, un primo confortante segnale sulle modalità di svolgimento

---

<sup>47</sup> Due dei quali hanno successivamente revocato la propria adesione.

<sup>48</sup> In particolare, con riferimento alle sole persone fisiche, si sono verificate 57 adesioni minori di 500 euro, per un ammontare totale sottoscritto di 27.022 euro, a fronte di 59 adesioni "sopra-soglia" che ammontano, in termini di controvalore, a 758.570 euro. Considerando, invece, le sole persone giuridiche, osserviamo 10 sottoscrizioni "sotto-soglia" per un ammontare di 23.169 euro e 5 "sopra-soglia" per un controvalore di 249.019 euro.

<sup>49</sup> Inoltre una fondazione bancaria ha aderito ad un'offerta non andata a buon fine.

della propria attività da parte dei gestori dei portali e la creazione di un ambiente affidabile per gli investitori.

#### **CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE**

L'analisi dell'operatività del primo anno di attuazione della normativa sull'equity crowdfunding evidenzia che il mercato non ha ancora trovato la via per un significativo sviluppo.

L'Investment Compact ha incrementato l'offerta al mercato dell'equity crowdfunding ammettendo anche le PMI innovative, gli OICR e le società che investono prevalentemente in startup e PMI innovative, ampliamento, quest'ultimo, che permette un investimento di portafoglio.

Appare necessario un intervento sul regolamento dell'equity crowdfunding per recepire queste novità, ma anche per un intervento sull'impianto che, a circa 2 anni dall'avvio, appare restrittivo nelle sue modalità operative.

A tal fine la Consob in data 19 giugno 2015 ha pubblicato sul proprio sito internet un "Documento di Consultazione", con annesso un questionario volto ad acquisire elementi di valutazione, supportati da evidenze, da parte di tutti i soggetti interessati al fenomeno (gestori di portali, emittenti, investitori, incubatori, studiosi, ecc.) sugli oneri e sull'efficacia della regolamentazione, che saranno valutati in occasione dell'imminente revisione della regolamentazione.

### **Riferimenti bibliografici**

European Crowdfunding Network, *ECN Review of Crowdfunding Regulation 2014*, dicembre 2014.

NESTA e University of Cambridge, *Understanding Alternative Finance – The UK Alternative Finance Industry Report 2014*, novembre 2014.

University of Cambridge e EY, *Moving mainstream – the European Alternative Finance Benchmarking Report*, febbraio 2015.

### **3.6 I servizi all'internazionalizzazione dell'ICE e ItaliaRestartsUp**

L'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane assiste le startup nell'ambito della propria mission istituzionale, così come precisata dal decreto-legge 179/2012, all'art. 30, commi 7 e 8. A tale norma si richiama la deliberazione 84 del 2013 del Consiglio di amministrazione dell'ICE che prevede una riduzione del 30% sui costi dei servizi di assistenza resi a startup innovative iscritte al registro tenuto dalle Camere di Commercio. In attuazione della legge l'ICE offre a startup selezionate la possibilità di partecipare ad alcune iniziative promozionali a titolo gratuito, laddove consentito dalla disponibilità di risorse umane e fondi. Nel seguito si dà conto delle principali attività svolte nel 2014 e si accenna a quelle ancora in corso o svolte nel 2015.

#### **ATTIVITÀ 2014**

L'Ufficio di supporto per la pianificazione strategica, studi e rete estera, in linea con quanto previsto nel nuovo Regolamento di organizzazione e funzionamento, approvato con decreto interministeriale del 28 dicembre 2012, ha gestito alcune attività informative, di assistenza e promozionali, a favore delle "startup innovative" italiane, ritenute meritevoli di particolari incentivi per lo sviluppo e per la promozione sui mercati esteri. A tal fine ha costituito un Nucleo innovazione e startup, composto da quattro funzionari cui sono state affidate, tra le altre, le attività sotto ricordate.

#### *Partecipazione con startup innovative a fiere estere*

Sono state organizzate le partecipazioni di startup innovative italiane a numerose fiere internazionali. Si è trattato essenzialmente di iniziative di matchmaking, mirate a facilitare l'incontro delle startup con venture capitalist, fondi di private equity e centri di ricerca e sviluppo.

Le startup innovative partecipanti sono state complessivamente 51:

- Mobile World Congress, Barcellona, 24-27 febbraio 2014. Si tratta dell'evento mondiale di riferimento nel campo della telefonia mobile. L'Agenzia ha presentato 6 startup.
- Cebit, Hannover, 10-14 marzo 2014. La manifestazione rappresenta uno dei più prestigiosi appuntamenti fieristici dedicati all'ICT. Erano presenti 8 startup innovative.
- Game Connection USA, San Francisco, 17-19 marzo 2014. La più grande manifestazione internazionale sul gaming. Erano presenti 3 startup.
- GEC, Mosca, 17-20 marzo 2014. Si tratta di evento di risonanza mondiale riguardo alla promozione delle politiche pubbliche e del dibattito sull'innovazione e l'imprenditorialità. Erano presenti 6 startup.
- ECCM16, Sevilla, 22/26 giugno 2014. La manifestazione viene definita come una palestra scientifica e tecnologica dedicata ai materiali compositi. Erano presenti due startup innovative.
- Webit, Istanbul, 1-2 ottobre 2014. Si tratta di un evento sulle tecnologie digitali di portata mondiale. Erano presenti 7 startup.

- **Pioneers Festival, Vienna, 20-30 ottobre 2014.** Importante appuntamento internazionale per startup tecnologiche e investitori in capitale di rischio. Erano presenti 12 startup innovative.
- **Game Connection Europe, Parigi, 29-31 ottobre 2014.** Si tratta dell'edizione europea del Game Connection. Erano presenti 4 startup innovative.

#### *ItaliaRestartsUp*

Il 9 e 10 dicembre 2014 ha avuto luogo a Milano ed altre città l'iniziativa "ItaliaRestartsUp", organizzata in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico.

Un comitato indipendente composto da investitori professionali ha selezionato, tra oltre 200 candidate, 69 startup in fase di espansione, con l'obiettivo di realizzare piani di investimento per lo sviluppo dei propri progetti innovativi.

Durante la prima giornata è stato organizzato un convegno incentrato sulle caratteristiche degli ecosistemi nazionali per l'innovazione, seguito da panel verticali rivolti agli investitori internazionali sulle opportunità di investimento in Italia in 4 aree strategiche (digital and media, software and electronics, life sciences, green technology and renewable energy) e da incontri B2B tra gli oltre 50 investitori internazionali, selezionati dagli uffici ICE esteri, provenienti da 23 paesi, e le startup italiane ammesse all'evento.

Il secondo giorno sono state organizzate, per gli investitori internazionali, visite guidate a 4 ecosistemi regionali: Roma, Torino, Milano e Rovereto, una per ciascuna delle 4 aree tematiche toccate dai panel verticali.

In occasione delle due giornate, è stato anche lanciato il nuovo sito dedicato alle iniziative dell'ICE per l'internazionalizzazione delle imprese innovative: [www.innovationitaly.it](http://www.innovationitaly.it).

L'iniziativa ha riscontrato un buon successo tra i partecipanti: le risposte a un questionario di customer satisfaction circa i risultati della partecipazione, raccolte a distanza di 7 mesi dall'evento, mostrano che in alcuni casi i contatti intrapresi grazie all'evento sono proseguiti, evidenziando il forte interesse dei partecipanti a una riedizione di ItaliaRestartsUp nel 2015. In particolare solo sei investitori stranieri dei 21 rispondenti non hanno mantenuto contatti con nessuna startup italiana, 10 hanno avuto rapporti con un numero di startup compreso tra 1 e 5, 2 tra 6 e 10 e 2 con più di 10 imprese.

#### *Bio International Convention 2014*

La Bio International Convention è la principale fiera nel campo delle biotecnologie in Nordamerica. In collaborazione con Federchimica-Assobiotec, ICE ha organizzato la partecipazione di 3 startup innovative italiane alla edizione tenutasi a San Diego tra il 23 e il 26 giugno 2014.

#### *Borsa dell'innovazione e dell'alta tecnologia - edizione 2014*

La Borsa dell'innovazione e dell'alta tecnologia (Biat) è una misura di intervento prevista dal Piano export per le Regioni della Convergenza (Pesrc), ovvero Calabria, Campania, Puglia e Sicilia, di cui l'ICE è l'ente attuatore per conto del MiSE, ideata per supportare le imprese a valorizzare, a commercializzare e ad esportare i risultati della ricerca innovativa, sia sotto forma di brevetti che di prodotti ad alto contenuto tecnologico.

Attraverso questo nuovo format promozionale, a cadenza annuale, i beni immateriali, in particolare i brevetti, sono considerati conoscenza codificata suscettibili di essere esportati come gli altri prodotti.

La finalità è quella di mettere a punto un'offerta sistematica di opportunità di applicazione industriale di cui imprenditori, sia italiani che stranieri, possono profittare.

La prima edizione della Biat, tenutasi a Napoli a fine 2014, ha consentito di realizzare il matchmaking tra offerta e domanda commerciale e tecnologica, tra inventori (startup, micro, piccole e medie imprese innovative, università, parchi tecnologici) e controparti straniere (grandi imprese, venture capitalist e altri). I settori focus considerati sono stati aerospazio, nano-biotecnologie, ambiente, energie rinnovabili, information and communication technologies e meccanica strumentale.

I progetti innovativi identificati nelle 4 regioni in questione sono stati 174, relativi ad un campione di imprese e cluster rappresentativo di oltre 15.000 addetti, che hanno sviluppato nel 2013 un fatturato di circa 700 milioni di euro.

È stata quindi creata una piattaforma per l'intercettazione della domanda estera che ha consentito alle controparti straniere di visionare i progetti e di prenotare un incontro con l'azienda desiderata.

Ai fini della tutela della proprietà intellettuale, tutti i progetti sono stati validati dall'Ufficio italiano brevetti e marchi, per non compromettere le future brevettazioni. È stata intrapresa anche un'azione educativa rivolta alle aziende italiane per introdurre il ricorso ad accordi non disclosure agreement, prima dei B2B.

Il carattere internazionale della Biat è dimostrato, inoltre, dalla presenza di 102 delegati esteri, selezionati tra le categorie di investitori, venture capitalist, grandi imprese, in provenienza dai 15 paesi esteri che registrano il più elevato livello di sviluppo tecnologico.

Le controparti italiane e straniere, nell'arco di 2 giorni, hanno dato vita a 1.050 meeting che hanno prodotto diversi contratti e accordi internazionali.

A latere dell'evento, sono state organizzate sessioni per promuovere i progetti innovativi selezionati e le aree di eccellenza regionali dove sono presenti i distretti tecnologici.

#### *Missione per startup italiane dell'ICT in California, 19-25 ottobre 2014*

L'obiettivo dell'iniziativa era duplice: da un lato permettere ad una platea selezionata di startup innovative italiane dell'ICT di presentare i loro prodotti o soluzioni software (applicazioni, programmi etc.) a potenziali investitori statunitensi (venture capitalist, fondi di investimento, imprese e incubatori high-tech), dall'altro favorire lo scambio di tecnologia e la creazione di joint-venture, partenariati con incubatori o laboratori universitari, parchi scientifici e università dei due paesi.

Nel vasto ambiente ICT, l'iniziativa ha avuto un focus sulle tecnologie informatiche per le quali risulta esserci un maggiore potenziale di domanda negli Stati Uniti: cyber-security, strumenti e tecnologie medicali innovative, life sciences, comunicazioni wireless, clean tech, internet of things, soluzioni IT per istituzioni e imprese erogate in modalità di servizio, produzione distribuita, plug-in per piattaforme web leader di mercato, robotica industriale e domestica, realtà aumentata, integrazione di ingegneria biologica.

La missione, cui hanno partecipato 9 startup provenienti da tutta Italia, si è svolta dal 19 al 25 ottobre 2014, articolata su due tappe (San Francisco e Los Angeles) durante le quali si sono svolti un incontro preparatorio di orientamento alla missione, due investors' arena con pitch

aziendali, incontri bilaterali e networking, visite ad alcune aziende-simbolo della Silicon Valley, come VMWare, Yahoo e Google, con pitch aziendali, visite a incubatori per startup, incontri con startup italiane di successo in California e incontri con due studi legali specializzati.

Le startup italiane hanno avuto l'opportunità di partecipare a 8 round di presentazione dei propri pitch e di stabilire contatti di altissimo profilo, ottenendo un accesso privilegiato all'ecosistema della Silicon Valley e della Silicon Beach, le due aree della California di maggior concentrazione per il settore ICT.

### **INIZIATIVE SVOLTE NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2015**

Due iniziative promozionali sono state svolte nel primo semestre del 2015, ovvero la partecipazione di startup innovative alla Game Developers conference a San Francisco, dal 4 al 6 marzo 2015, e al Mobile World Congress a Barcellona, dal 2 al 5 marzo 2015 e la predisposizione di spazi di incontro tra startup e investitori con i relativi servizi accessori in occasione del Global Entrepreneurship Congress tenutosi a Milano tra il 16 e il 19 marzo.

Carattere pluriennale ha la costituzione di tre desk innovazione presso gli uffici ICE di Hong Kong (Cina), Mumbai (India) e Los Angeles (Stati Uniti). I desk, che hanno fatto il loro esordio nel 2014, sono costituiti da un addetto assunto localmente e dotato di esperienza e competenze utili ad assistere le imprese innovative e i centri di ricerca in occasione di iniziative promozionali dell'Agenzia o fornendo loro servizi su richiesta.

A giugno 2015 sono stati confermati due dei tre desk in attività e si è avviata la creazione di altri due desk a Londra (Regno Unito) e Singapore (Singapore). Non si è invece ritenuto opportuno rifinanziare il desk di Hong Kong. L'orizzonte di questa iniziativa è triennale, con possibilità di un'estensione se il bilancio sarà positivo, anche se l'attività viene monitorata mensilmente. Una sezione speciale del sito [www.innovationitaly.it](http://www.innovationitaly.it) è in corso di predisposizione, per raccogliere ed evidenziare il materiale prodotto dai desk e consentire alle imprese locali e italiane di entrare più facilmente in contatto.

Il Nucleo innovazione e startup ha, infine, partecipato ad alcune tappe del roadshow per l'internazionalizzazione organizzato dall'ICE su impulso del Ministero dello Sviluppo Economico e in collaborazione con una nutrita schiera di partner nazionali e territoriali, fornendo informazioni specifiche su normative e opportunità di affari sui mercati esteri e indirizzando, ove opportuno, le startup incontrate verso gli uffici dell'Agenzia nei paesi esteri per esse di maggiore interesse.

#### *Incoming di investitori al BioInItaly Investment Forum, Milano, 21-22 aprile 2015*

Nell'ambito dell'attività di promozione del partenariato tecnologico in settori innovativi, l'Ufficio partenariato industriale e rapporti con gli organismi internazionali, con il supporto degli uffici ICE di Los Angeles, Seoul e Tel Aviv, ha organizzato la visita di una delegazione internazionale all'ottava edizione del BioInItaly Investment Forum & StartUp Initiative 2015, manifestazione organizzata da Assobiotec e Intesa SanPaolo a beneficio del settore delle biotecnologie.

L'obiettivo dell'incoming era la partecipazione di selezionati e qualificati investitori esteri da mercati considerati strategici e prioritari per l'internazionalizzazione delle imprese italiane del settore. Le delegazioni straniere erano composte da investitori ed esponenti dell'industria

e della ricerca nel settore delle biotecnologie provenienti dai mercati sopra indicati (Stati Uniti, Corea del Sud, Israele).

Il format dell'evento prevedeva la presentazione di progetti e prodotti innovativi da parte di 10 startup attive nelle biotecnologie e di 6 nel settore biomedicale, selezionate da un comitato di esperti di settore.

#### *Newsletter e Start Up Value New York*

L'Ufficio servizi formativi per l'internazionalizzazione, su richiesta della sede di New York, ha impegnato fondi promozionali per la realizzazione di una newsletter che ha lo scopo di fornire informazioni e formazione alle startup italiane ed è distribuita bimestralmente a oltre 3.140 utenti

Ad aprile 2015 l'Ufficio di New York ha lanciato un servizio di ufficio temporaneo per le imprese startup innovative italiane. Il servizio consiste nel mettere a disposizione gratuitamente postazioni in uno spazio comune nella sede dell'Ufficio, sita a Manhattan, nell'Upper East Side. Ogni postazione è costituita da una scrivania con allacci elettrici e connettività internet veloce via Wi-Fi. Il servizio fa parte dell'iniziativa Start Up Value, organizzata dagli Uffici dell'Agenzia negli Stati Uniti d'America per facilitare l'approccio al mercato delle startup innovative italiane.

Ciascuna postazione sarà assegnata per un periodo massimo di 15 giorni di calendario, previa prenotazione e salva disponibilità, rinnovabile una sola volta. È, inoltre, agibile una saletta riunioni con una capienza di 25 persone. Il regolamento completo del servizio e il modulo di prenotazione dello spazio sono online.

## 4. Ulteriori iniziative a favore dell'ecosistema delle startup innovative

### 4.1 Il programma Smart&Start

#### DA SMART&START A SMART&START ITALIA

Con il decreto del Ministro dello Sviluppo Economico 6 marzo 2013 ha preso avvio una nuova forma di incentivo alle imprese per rafforzare la competitività dei sistemi produttivi, sviluppare l'economia digitale e favorire il trasferimento tecnologico nelle regioni del Mezzogiorno d'Italia.

Tale incentivo, denominato Smart&Start, gestito da Invitalia, l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, supportava in particolare la nascita e lo sviluppo di imprese anche ad alto contenuto tecnologico nelle regioni Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna e Sicilia, perseguendo i seguenti principali obiettivi:

- sostenere il trasferimento tecnologico;
- valorizzare i risultati del sistema della ricerca pubblica e privata;
- stimolare il rientro dei "cervelli" dall'estero.

Il D.M 6 marzo 2013 ed i provvedimenti successivi hanno assegnato allo strumento una dotazione complessiva di 203 milioni di euro, così suddivisa per fonte finanziaria:

Risorse liberate PON SIL 2000-2006 (Smart)	100 mln
PON R&C 2007-2013 (Start)	90 mln
FCS Cratere L'AQUILA	13 mln
<b>Totale</b>	<b>203 mln</b>

Ai sensi dell'art. 13 comma 2 del decreto del Ministro dello Sviluppo Economico 24 settembre 2014, lo sportello telematico relativo alla prima edizione di Smart&Start è stato chiuso in data 14 novembre 2014; grazie al medesimo D.M. 24 settembre 2014 e alla relativa circolare esplicativa n. 68032 del 10 dicembre 2014 è stato possibile aprire il 16 febbraio 2015 lo sportello per Smart&Start Italia, una nuova edizione dello strumento agevolativo che presenta le seguenti principali caratteristiche:

- copre l'intero territorio nazionale;
- è rivolto alle sole startup innovative iscritte alla sezione speciale del registro delle imprese (art.25 D.L. 179/2012) delle Camere di Commercio;
- la modalità di accesso all'incentivo è completamente paperless;
- i tempi di istruttoria non sono superiori a 60 giorni;
- finanzia progetti d'impresa che prevedano spese, tra investimenti e gestione, comprese tra 100mila e 1,5 milioni di euro;
- concede agevolazioni finanziarie nella forma del mutuo a tasso zero sino al 70% del costo del progetto.

Inoltre, grande attenzione è stata posta alle criticità connesse all'accesso al credito per gli startupper: al fine di facilitare la fase di avvio degli investimenti, il Ministero dello Sviluppo

Economico, Invitalia e l'Associazione Bancaria Italiana hanno siglato il 28 aprile 2015 una **convezione** che permette alle imprese beneficiarie di richiedere le erogazioni sulla base anche di fatture non quietanzate.

Il successivo **decreto direttoriale 20 luglio 2015** della Direzione Generale per gli Incentivi alle Imprese del Ministero dello Sviluppo Economico ha regolato l'erogazione delle agevolazioni relative al programma di investimento per quanto riguarda le modalità di funzionamento del conto corrente vincolato creato per gestire tali fatture.

Oltre agli strumenti finanziari, Invitalia gestisce un set di strumenti e servizi utili al rafforzamento competitivo delle imprese innovative e al sostegno delle competenze dei team di progetto:

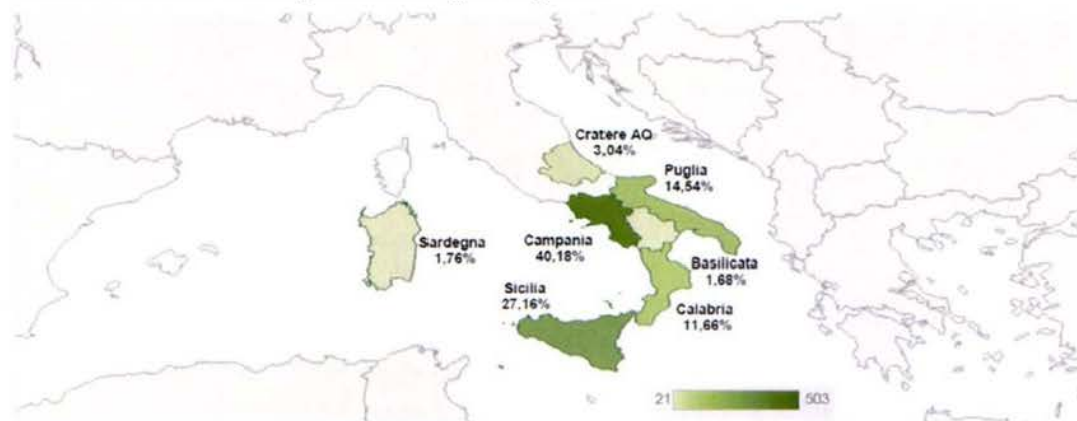
- fase pre-startup: servizi di accompagnamento ai team alla progettazione nella fase che precede la presentazione dell'iniziativa imprenditoriale, anche in modalità online (webinar);
- startup: supporto alle imprese nella fase di startup attraverso un programma di tutoring personalizzato, basato sulle esigenze della singola impresa. I servizi sono erogati anche in modalità online – via webinar – e in alcuni casi prevedono scambi con le migliori esperienze internazionali. Gli ambiti tematici vanno dalla fruizione delle agevolazioni, alla pianificazione finanziaria e accesso al mercato dei capitali, dal marketing, fino all'organizzazione e risorse umane, gestione dell'innovazione, rendicontazione delle spese, ecc.

#### I RISULTATI DI SMART & START – EDIZIONE 2013-2014

Nei primi tre mesi di apertura dello sportello è pervenuto quasi il 55% del totale delle domande presentate (1.252 totali). Il flusso di domande si è mantenuto elevato per tutto il periodo di apertura dello sportello, con un fisiologico picco di domande presentate negli ultimi due mesi di apertura.

Oltre il 40% delle domande proviene dalla Campania, a testimonianza di una consolidata conoscenza da parte del tessuto imprenditoriale e accademico campano di questi incentivi.

#### Grafico 4.1 Domande presentate per regione



Fonte: Invitalia

Soltanto 136 le domande pervenute da startup innovative (10,9% del totale delle domande presentate). Tale dato, sicuramente inferiore alle attese, si spiega con il numero limitato di startup innovative localizzate nelle aree del Mezzogiorno.

Anche nel caso delle startup la maggior parte delle domande proviene dalla Campania (quasi il 40%); seguono Sicilia (25,7%) e Puglia (19,1%).

**Tabella 4.1 Domande presentate da startup innovative per regione**

Regione	Numero	%
Abruzzo	7	5,2%
Basilicata	1	0,7%
Calabria	11	8,1%
Campania	54	39,7%
Puglia	26	19,1%
Sardegna	2	1,5%
Sicilia	35	25,7%
<b>Totale</b>	<b>136</b>	<b>100,0%</b>

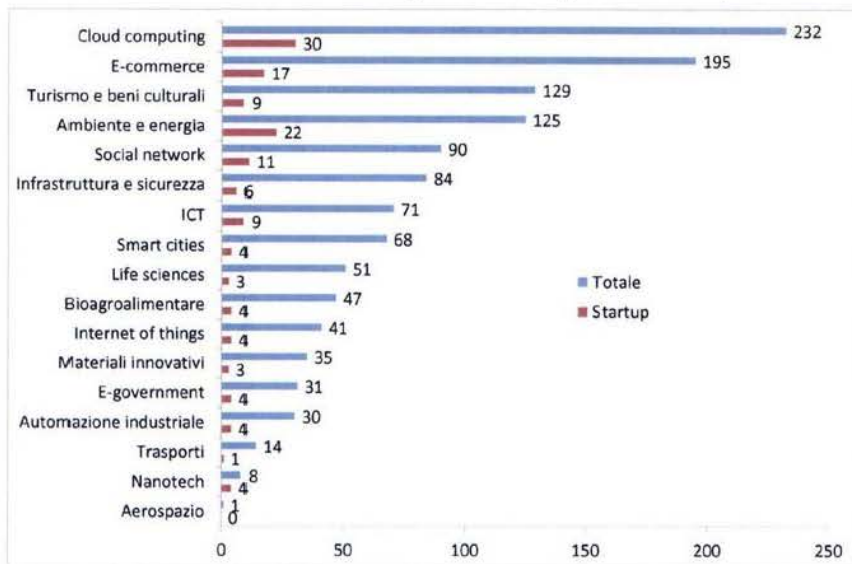
Fonte: Invitalia

L'opportunità data alle società non costituite di presentare domanda, con l'impegno a costituirsi entro un mese dall'eventuale delibera di ammissione alle agevolazioni, si è dimostrata particolarmente vincente (l'81% delle domande presentate è pervenuto da società non ancora costituite).

Ciò, tra l'altro, avvalora l'effetto incentivante di Smart&Start sull'avvio di nuove imprese. Oltre il 34% delle domande pervenute appartiene al mondo del cloud computing e dell'e-commerce, a testimonianza di quanto questo settore sia dinamico e particolarmente attraente per i nuovi imprenditori.

Viceversa, fanalini di coda sono due settori a più alta intensità di know-how tecnico-scientifico e di investimenti necessari, quali il nanotech e l'aerospaziale, che insieme non raggiungono neanche l'1% delle domande presentate. Il primato del cloud computing è confermato anche per quanto riguarda le startup innovative (30 domande su 136 totali).

**Grafico 4.2 Numero domande presentate per ambito produttivo**

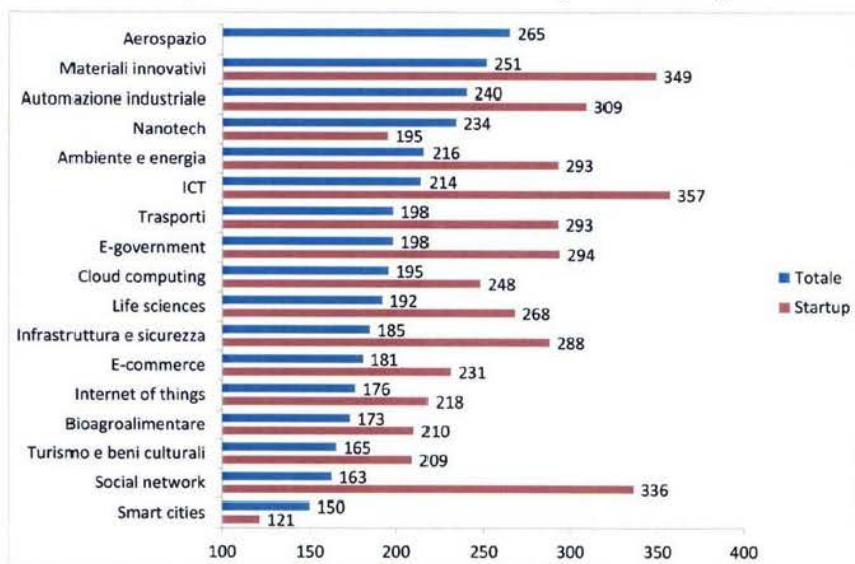


Fonte: Invitalia

I settori in cui si registra una maggior richiesta media di agevolazioni, sono l'aerospaziale e i materiali innovativi. Settori più "light" in termini di investimenti, quali ad esempio quelli connessi alla rete internet, registrano medie più basse in termini di agevolazioni richieste.

I valori medi delle startup innovative sono generalmente molto più elevati; questa tendenza si applica a tutti i settori ad eccezione del nanotech e delle smart city.

**Grafico 4.3 Agevolazioni medie richieste per ambito produttivo (000 euro)**



Fonte: Invitalia

In sintesi, questi sono gli esiti delle candidature:

Stato della pratica	Nuove imprese	Startup innovative	Totale
Domande ammesse	409	33	<b>442</b>
Domande non ammesse	631	90	<b>721</b>
Rinuncia	76	13	<b>89</b>
<b>Totale</b>	<b>1.116</b>	<b>136</b>	<b>1.252</b>

Fonte: Invitalia

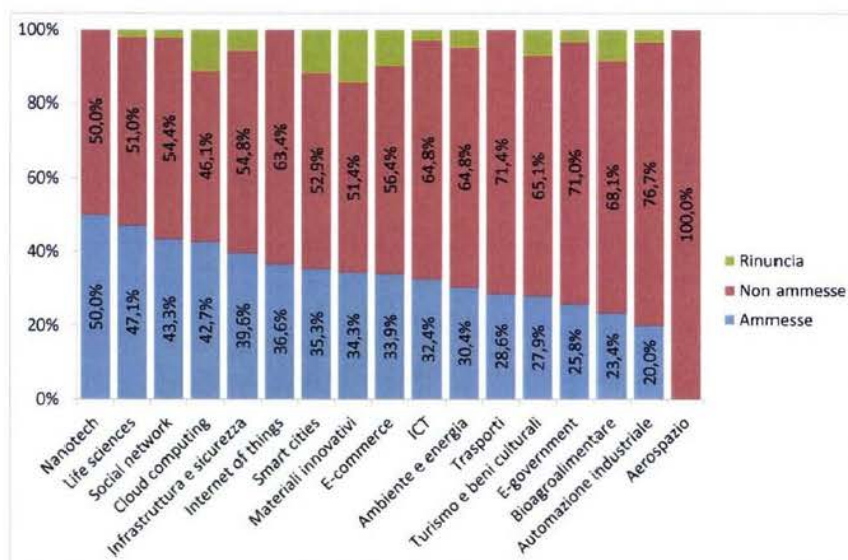
Pur mantenendo il primato per domande ammesse, la Campania fa registrare tassi di approvazione leggermente inferiori alla media.

Si registrano tassi di approvazione più bassi per le startup innovative, segno evidente che l'innovatività si coniuga con un rischio imprenditoriale maggiore e, quindi, è necessaria una maggiore attenzione nella progettazione della propria impresa per dimostrarne la credibilità in termini di mercato, tecnologia e sostenibilità economico-finanziaria.

Come era ragionevole attendersi, le società già costituite registrano un tasso di approvazione (37%) più elevato rispetto a quelle non costituite (35%).

Un'analisi settoriale dei tassi di approvazione mostra il successo delle domande presentate nel settore delle life sciences e nanotech. Interessante anche il successo delle domande nel settore del cloud computing e del social networking.

**Grafico 4.4 Tasso di approvazione delle domande per ambito produttivo**



Fonte: Invitalia

Le 442 imprese finanziate attivano investimenti nei seguenti 3 ambiti:

- economia digitale: 53,7 milioni di euro
- valorizzazione della ricerca: 21 mln
- innovazione di prodotto/servizio: 11,5 mln