

<b>Titolo:</b>	<b>Crowdfunding in Italia: framework, normative e casi studio (Local)</b>
<b>Autore:</b>	Constantino Kounas
<b>Lunghezza:</b>	3.335 parole
<b>Data:</b>	Novembre 2021

<b>Title:</b>	Crowdfunding in Italy: framework, regulations and case studies (Local)
<b>Author:</b>	Constantino Kounas
<b>Size:</b>	3,335 words
<b>Date:</b>	November 2021

<b>Abstract:</b>	<p>Crowdfunding is a way of raising money to finance projects and businesses. It allows fundraisers to collect money from a large number of people through online platforms. Crowdfunding is mostly used by start-ups or expanding businesses as a way of accessing finance alternative. It is an innovative way to find funding for new projects, businesses or ideas. It can also be a way to rally a community around your offering. Thanks to the strength of the online community you can also gain useful market knowledge and reach new customers. Crowdfunding platforms are websites that allow interaction between fundraisers and a wide audience. Through the crowdfunding platform it is possible to express and collect financial commitments. Many platforms operate according to a maximalist (all or nothing) model. This means that if you reach yours goal you receive the money, otherwise everyone gets their money back, without worries and without financial losses. There are different types of crowdfunding which we will explain in the following text. This text gives you unbiased advice to help you</p>
------------------	---

Implemented By



understand how the most common types of crowdfunding used by SMEs and for-profit start-ups work.

## Crowdfunding in Italia: framework, normative e casi studio (Local)

### Introduzione

In Italia il canale maggiormente utilizzato per finanziare una impresa rimane il prestito bancario, che consiste nel ricevere una somma di denaro da un istituto bancario con la promessa di restituirlo pagando un interesse. Tuttavia, ad una idea imprenditoriale da sviluppare o una impresa appena costituita, difficilmente sarebbe concesso un prestito da una banca, a causa della mancanza di garanzie. Per fortuna il prestito bancario non è l'unica modalità per finanziare la start up, anzi: la start up è un'impresa ad alto tasso di fallimento e deve pertanto trovare forme di finanza alternativa per essere portata avanti.

### Crowdfunding

Il Crowdfunding è una tipologia rivoluzionaria di finanziamento che si sta consolidando grazie all'avvento di internet. Nella parola stessa "crowdfunding" troviamo il suo significato, "crowd" indica la pluralità di soggetti a cui un'impresa si rivolge, "funding" sottolinea la richiesta dell'azienda di un aiuto finanziario per realizzare i propri progetti. Che relazione esiste tra Internet e la richiesta di finanziamenti? La Rete svolge una funzione fondamentale in quanto, pubblicando su Internet la richiesta di fondi, le persone che visualizzano questo messaggio si moltiplicheranno e, anche con piccole somme di denaro, finanzieranno l'impresa in stato di bisogno. Sono state create delle vere e proprie "piattaforme di crowdfunding", che hanno la capacità di raggiungere un numero elevatissimo di privati cittadini, enti, aziende e organizzazioni con lo scopo di finanziare un determinato progetto. Grazie al crowdfunding possono essere richiesti aiuti economici di ogni tipo, basta avere in mano un progetto che attrae una pluralità di persone. Per la buona riuscita dell'operazione di crowdfunding, è necessario attivare una campagna di marketing che faccia conoscere il prodotto o progetto a più persone possibili. Quindi, un fattore fondamentale per far sì che il crowdfunding sia utile alle imprese è proprio la campagna marketing. Tale lavoro è molto dispendioso sia in termini di tempo che di risorse, necessita della collaborazione con professionisti che abbiano la capacità di attrarre le persone e di farle emozionare. Una campagna di marketing si basa su tre pilastri:

1. la creazione di un video che spieghi in modo perfetto e sintetico quale è lo scopo dell'impresa, compreso il prodotto che intende vendere;
2. promuovere anche sui social network il prodotto con una campagna di Digital Marketing;

Implemented By



3. rendere visibile il prodotto ad eventi importanti e pubblicizzarlo. Questa tipologia si chiama Marketing Fisico e PR.

La procedura con cui si richiedono i fondi è molto semplice: una persona, un ente o un'azienda richiede un aiuto economico per la realizzazione di un progetto. Questa richiesta viene pubblicata su una piattaforma che la espone al popolo del web. Le persone interessate, concedono risorse economiche al richiedente e in cambio ricevono una ricompensa (non sempre) e la piattaforma che funge da intermediario guadagna una commissione.

Esistono quattro diverse formule di crowdfunding:

1. Donation-based;
2. Reward-based;
3. Equity-based;
4. Lending-based.

Donation-based: *“Tu mi dai dei soldi, io non ti do niente in cambio”*. Questo è il principio che sta alla base di questa tipologia di crowdfunding, nella quale al massimo vengono concesse al finanziatore ricompense simboliche come ringraziamento del suo investimento. La donation-based non è una modalità di crowdfunding che le start up utilizzano molto, proprio perché non è previsto un compenso obbligatorio di nessun tipo diretto all'investitore. Sono molto più adatte per le organizzazioni no profit e Onlus che lo utilizzano per finanziare attività senza scopo di lucro o progetti di carattere sociale o civile, dove chi concede risorse finanziarie non ha interesse a fare profitto ma solamente a rendere più efficiente il progetto promosso. Anche se non si direbbe è la forma più tradizionale di crowdfunding. Un esempio sono le “charity cash back” nel quale viene devoluta una piccola quota a progetti sociali ogni volta che viene effettuato un acquisto. Il donation-based viene utilizzato anche da alcune università, come quella di Pavia che possiede una piattaforma di questo tipo per finanziare progetti di ricerca scientifica.

Reward-based: *“Tu mi dai dei soldi, io ti do una ricompensa o il prodotto scontato”*. È molto utilizzata dalle start up di prodotto, quelle imprese innovative che come produzione hanno la creazione di un certo oggetto. Questa forma di crowdfunding è la più diffusa, è molto efficiente per finanziare film, CD musicali, libri o fumetti, i quali costituiscono il “ricompensa” per l'investitore che ha concesso denaro. Nel caso della creazione di un libro ad esempio, colui che finanzia il progetto può avere come ritorno un libro autografato dal suo scrittore preferito. E' necessario sottolineare che questa modalità di crowdfunding negli ultimi anni ha preso una piega diversa: viene utilizzata sempre più spesso per testare un prodotto. Se ad esempio una società intende mettere sul mercato un certo oggetto e per raggiungere il break-even-point necessita di vendere cento unità, può studiare l'affluenza con cui i soggetti finanziano tale progetto e capire se il prodotto piace oppure non è adatto all'immissione nel mercato. Il funzionamento del reward-based è molto semplice: un imprenditore propone un progetto o un prodotto alla piattaforma. Successivamente fissa anche l'ammontare di denaro da raggiungere e viene stabilito

Implemented By



dalla piattaforma un periodo di tempo massimo. A questo punto i soggetti a cui interessa il progetto/prodotto versano denaro per finanziarlo. Scaduto il tempo massimo imposto, se l'ammontare di denaro è raggiunto viene versato al richiedente; nel caso in cui non venga raggiunto il target vengono restituiti i soldi ai finanziatori. In Italia le piattaforme sono per la maggior parte "verticali", cioè dedicate ad un singolo settore e le più utilizzate sono quelle rivolte al finanziamento di progetti culturali, come mostre private, libri, film documentari, ecc. Le piattaforme verticali non vanno sottovalutate, possono dare diversi vantaggi anche perché, essendo riservate a singoli settori, sono seguite dagli appassionati e intenditori di tale segmento di mercato.

Equity-based: *"Tu mi dai dei soldi a me, io ti do una quota della società"*. Questa tipologia di crowdfunding è stata pensata proprio per le imprese innovative e start up, poiché gli investitori hanno molti più incentivi a finanziare se ottengono titoli partecipativi di un'impresa che credano possa crescere nel tempo, diventando così soci dei fondatori. L'equity crowdfunding è nato in America dopo la crisi del 2008 per sopperire alla mancanza di finanziamenti rivolti alle imprese in crescita, ma era limitatissimo dallo stato. L'Italia è il primo paese a regolamentarlo nel 2013 tramite una legge e un successivo regolamento emanato dalla Consob, ma ancora non era molto utilizzato a causa delle norme restrittive che vigevano. La modifica del regolamento ha portato ad un uso sempre più frequente di questo tipo di finanziamento. Al crowdfunding equity-based possono accedere solamente le start up innovative, le PMI, fondi OICR e società che investono principalmente in queste tipologie di imprese. La Consob ha il compito di vigilare e autorizzare i portali online sui quali avviene l'equity crowdfunding. Queste piattaforme online fungono da intermediari tra la start up e gli investitori e se l'operazione va a buon fine e i fondi vengono concessi alla società richiedente, il portale riceverà un pagamento di una piccola percentuale (5%) del capitale totale; nel caso in cui l'operazione non vada come previsto, la piattaforma restituirà i soldi agli investitori. Investire in start up innovative vuol dire accollarsi un rischio elevato di perdere tutto perché diventando socio della società, il finanziatore eredita anche la responsabilità patrimoniale in caso di perdite. Per tale motivo chi investe in start up viene chiamato "al dettaglio", cioè un soggetto con una elevata disponibilità di denaro, molto preparato e che assomiglia agli "angels" come profilo.

Lending-based: *"Tu mi dai i soldi, io te li restituisco con gli interessi"*. Quando si parla di social lending si tratta del rapporto tra due privati, il prestatore e il richiedente, caratterizzato dalla concessione di denaro dal primo al secondo, a tassi di interesse molto convenienti per entrambe le parti. Questa operazione di prestito tra due soggetti si attua tramite l'intermediazione di un operatore che gestisce una piattaforma online nella quale incrocia domanda e offerta, controlla la solvibilità dei richiedenti, eroga il prestito e riscuote i crediti. L'operatore può essere una banca o una Società di Intermediazione mobiliare, e si assume le responsabilità sia di malfunzionamenti tecnici che di problemi o disguidi tra richiedente e prestatore. Il funzionamento del lending crowdfunding è molto semplice: il prestatore mette a disposizione un capitale, il quale viene frazionato in piccoli prestiti dall'operatore per diversificare il rischio. Il richiedente, quando viene ammesso alla piattaforma dopo un controllo sulla sua solvibilità, riceverà gli importi

Implemented By



monetari che dovrà restituire mensilmente ai datori di fondi. La domanda che sorge spontanea sull'argomento è quale sia il vantaggio rispetto al prestito effettuato da una banca. La risposta sta nei tassi di interesse che sono inferiori a quelli praticati dalle banche per quanto riguarda il richiedente, e dal lato del prestatore i rendimenti sono più elevati di quelli di un conto deposito. In realtà esiste anche uno svantaggio, che consiste nella maggiore rischiosità dell'operazione, anche se viene contrastato dalla diversificazione.

## Incubatori di impresa

Gli incubatori sono definiti, secondo le parole della Commissione Europea nella relazione dal titolo "Benchmarking of business incubators", "*Organizzazioni che accelerano e rendono sistematico il processo di creazione di nuove imprese*". I benefici che apportano ad una impresa innovativa sono molteplici, partendo dall'aumento del tasso di sopravvivenza della stessa, alla rete di rapporti che possono costruire tra aziende affermate e start up innovative, fino a supportare lo sviluppo economico di un territorio. Ci sono parecchi strumenti con i quali un incubatore può semplificare il lavoro svolto di un fondatore di start up. Possono concedere una sede fisica ai nuovi imprenditori, finanziarli e addirittura dare un apporto di contatti e consulenza diretta. Le imprese innovative però hanno un periodo di tempo che spesso non supera i 36 mesi per "vivere" in un incubatore. Si possono differenziare gli incubatori pubblici da quelli privati. I primi hanno come obiettivo primario lo sviluppo e la competitività di un Paese o di una area geografica; nel caso di incubatori privati invece l'obiettivo madre è quello di entrare a far parte del capitale azionario di una impresa innovativa, quindi acquisendo quote societarie e partecipando attivamente alla gestione, con lo scopo di fare profitti che possono derivare dall'exit. Questi incubatori non forniscono solo capitali, ma anche la loro esperienza manageriale, network, tecnologie e spazi fisici per rendere possibile una crescita costante in maniera controllata e privilegiata. La Banca d'Italia ha evidenziato, tramite uno studio chiamato "*gli incubatori di impresa in Italia*", che nella maggior parte del mondo gli incubatori sono di natura pubblica, gestiti da organizzazioni no profit, anche se con logiche imprenditoriali. Esistono casi in cui gli incubatori sono gestiti prevalentemente da imprese high tech e venture capitalist che tendono a realizzare profitti, ma rimangono comunque una piccola percentuale del totale.

## Gli acceleratori di impresa

Gli acceleratori sono quasi sempre imprese profit che hanno l'obiettivo di velocizzare le fasi di crescita delle start up. Possiamo dire che gli acceleratori si pongono tra l'autofinanziamento e i venture capital. Per essere inserita in un programma di accelerazione una start up deve possedere dei requisiti che vengono attentamente valutati; possono variare dalla competenza del team, alle potenzialità del mercato, al valore del progetto promosso ed infine alle possibilità di scalabilità del business.

## Differenze tra incubatori e acceleratori di impresa

Implemented By





Gli incubatori hanno due caratteri di differenziazione rispetto agli acceleratori:

1. la durata del programmi: i programmi di accelerazione hanno una durata che oscilla tra i 4 e i 5 mesi, mentre gli incubatori possono avere anche durata pluriennale. Inoltre, caratteristica esclusiva dei programmi di accelerazione è l'affiancamento al progetto durante il periodo di incubazione.
2. la partecipazione sul capitale sociale della startup: gli acceleratori richiedono al massimo il 10% delle quote societarie, mentre gli incubatori possono anche arrivare a richiedere il 50%. In aggiunta, essendo gli acceleratori enti profit, puntano ad ottenere quote della partecipazione azionaria in cambio dei servizi offerti.

I vantaggi offerti dagli incubatori sono:

- essere inseriti in una rete di imprenditori altamente qualificati e investitori ai quali presentare il proprio progetto di start up;
- possibilità di essere affiancato da professionisti del settore che possono guidare la crescita della start up offrendo consigli;
- aumento della credibilità: gli investitori hanno una “garanzia” data dalla presenza dell’acceleratore che assiste l’imprenditore;
- creazione di una atmosfera di interazione spontanea con la condivisione di idee, competenze e contatti.

## Business Angel

Nell’ordinamento italiano viene regolamentata per la prima volta nel 2019, tramite la legge di Bilancio 2019, la figura dei business angels, ovvero “*gli investitori a supporto dell’innovazione che hanno investito in maniera diretta o indiretta una somma pari ad almeno euro 40.000 nell’ultimo triennio*”. Il business angel, o investitore informale in capitale di rischio, è una persona fisica con disponibilità finanziarie che crede nella crescita di una certa start up, quindi la finanzia e l’aiuta, portando, oltre al capitale, la propria esperienza, conoscenza, contatti. I business angels a differenza dei fondi di investimento investono risorse proprie e rischiano in proprio, probabilmente perché il loro scopo non è solamente quello di fare profitti. Nella maggior parte dei casi sono imprenditori o ex imprenditori, con alle spalle esperienze manageriali e/o contatti all’interno del mondo del credito. Ma possono essere anche manager o ex-manager, consulenti o professionisti con una marcata esperienza nel campo della gestione aziendale. Solitamente questi investitori scelgono di sostenere le start up che operano in settori con cui hanno confidenza e con cui hanno avuto esperienze dirette. In questo modo, oltre al semplice conferimento in denaro, sono in grado di fornire anche un apporto mirato e qualificato sull’attività dell’impresa, che comprende consulenza e network. L’insieme del loro contributo,

Implemented By



denaro e consulenza, prende il nome di “smart money”. L’intervento dei Business Angels è collocato temporalmente all’inizio della vita di una start up ed è mirato a permettere lo sviluppo del progetto, in modo che cresca, raggiunga un livello adeguato e possa così ottenere maggiori finanziamenti esterni. Salvatore Avveduto, senior analyst di IAG (Italian Angels for Growth), ha affermato che un business angel solitamente investe intorno ai 20 mila euro. Può sembrare una cifra bassa, ma bisogna considerare che un angel per poter avere un ritorno deve investire in almeno una decina di imprese innovative, poiché non c’è una ripartizione strategica del rischio: su dieci start up, infatti, cinque chiuderanno, tre non avranno una crescita come ci si aspetta e una sola farà i numeri attesi. Esistono anche i “Superangel”, che per ogni start up investono anche 50 mila o 100 mila euro; va sottolineato che non si tratta di un investimento a fondo perduto. Avveduto, sempre nella stessa intervista, dice anche che un angel, a fronte del capitale investito, pretenderà delle quote societarie, che in genere sono quote di minoranza, intorno al 10%. In altre parole diventa socio della start up, ecco il motivo per il quale il suo interesse è quello di contribuire alla crescita dell’azienda, in modo da valorizzare le proprie quote ed eventualmente fare un profitto vendendole. Lo startupper, dal canto suo, deve stare attento a non cedere una percentuale troppo alta della sua società, in quanto nel corso della sua vita dovrà cedere quasi sicuramente altre quote. Il rapporto che si viene a creare tra l’investitore e l’imprenditore è basato sulla fiducia: il business angel non richiede particolari forme di garanzia per il suo investimento, anche per questo motivo viene definito un investitore informale. Ogni Paese ha il suo Business Angels Network, ovvero una rete di investitori radicati in un contesto geografico ben preciso in cerca di potenziali “startupper”.

## Esempi di Business Angel italiani

### 1. IBAN - Italian Business Angel Network

Si tratta di una associazione fondata nel 1999 da investitori nel capitale di rischio, per condividere servizi, formazione e aggiornamento. L’associazione accoglie sempre nuovi business angels o club e reti di investitori. I componenti di questa associazione sono investitori senza scopo di lucro che come obiettivo si propongono di mettere in contatto gli associati con progetti imprenditoriali, i quali vengono valutati autonomamente dagli stessi associati IBAN.

### 2. IAG - Italian Angels for Growth

Italian Angels for Growth è uno dei più grandi network di business angels italiani, composto da 150 soci provenienti da posizioni di vertice del mondo imprenditoriale, finanziario e industriale. Gli investimenti sono per la maggior parte indirizzati verso startup in fase di seed o startup. Per usufruire di questo network, uno startupper deve caricare sul sito il proprio progetto che sarà sottoposto ad un processo di screening, al termine del quale vengono selezionati dai due ai quattro progetti che saranno presentati ai soci durante la “company presentation”, che si tiene ogni due mesi e mezzo. Gli investimenti dei business angels associati IAG avvengono

Implemented By



prevalentemente in gruppo, per questo si raggiungono anche cifre elevate da 250.000 a 1.000.000 di euro finanziando aziende digital, biomedicali, elettroniche e tecnologiche in genere.

### 3. Club degli Investitori di Torino

Si tratta di un'altra associazione interessate nata nel 2008, che conta oggi circa 100 membri. I componenti sono imprenditori o manager piemontesi che investono in società innovative, di volta in volta con un veicolo costituito ad hoc per le singole operazioni. Hanno un processo teoricamente veloce per la valutazione dei progetti, in quanto i membri si riuniscono mensilmente per gli elevator pitch. Tra le startup finanziate c'è Soundreef, la piattaforma che sfida la SIAE.

### Il Venture Capital

Il Venture capital è una sottocategoria di Private equity, che riguarda operazioni effettuate da investitori istituzionali in società non quotate che hanno una storia alle spalle, tramite la partecipazione al capitale di rischio. Il Venture capital è l'apporto di capitale di rischio per finanziare l'avvio o la crescita di una attività in settori a elevato potenziale di sviluppo. Un fondo di venture capital, spesso di durata fissa di dieci anni, è un fondo creato appositamente per investire nelle imprese che sono troppo rischiose per i mercati dei capitali standard o dei prestiti bancari. I soggetti che effettuano queste operazioni si chiamano "venture capitalist". Essi raccolgono denaro dai privati e da investitori istituzionali come le banche, fondazioni bancari ed enti previdenziali, li investono scommettendo su un certo numero di start up, contando che ce sia qualcuna che possa andare talmente bene da ripagare il fallimento di tutte le altre. Come vale per i business angels, anche l'investimento di un fondo di venture capital è un investimento in equity, cioè comporta la cessione di una quota della società fino ad un massimo del 25%. Il fondo Venture Capital è composto da due figure fondamentali: i Limited Partner (LP) e i General Partner (GP). I primi sono gli investitori che forniscono i soldi che, accumulandosi tra di loro, costituiscono il fondo stesso. I GP sono invece quelle persone fisiche che gestiscono il fondo e gli investimenti di esso. Ovviamente un GP può anche essere un LP. Il fondo di Venture Capital italiano per essere autorizzato deve avere la forma giuridica della SGR (società di gestione del risparmio).

### I più importanti Venture Capital in Italia

#### Barcamper Ventures

Barcamper Ventures è un fondo comune di investimento creato da Primomiglio SGR con l'obiettivo primario di investire in start up innovative con un alto potenziale di crescita che operano nei campi più strettamente correlati alle nuove tecnologie; blockchain, e-commerce, digital fabrication ecc. Questo fondo investe anche in startup con sede in altri paesi europei, tramite un conferimento minimo di 25.000 euro, fino ad arrivare ad investimenti di 3 milioni di

Implemented By





euro per singola startup. Tra gli investimenti migliori effettuati dalla Bercamper Ventures ci sono CodeEmotion (operante nel campo dell'edutech) e Nausdream (turismo).

## **Innogest**

Innogest è uno dei fondi di venture capital attivi da più tempo sul mercato italiano, precisamente dal 2006. In questi anni tale fondo ha finanziato moltissime start up in fase di seed o early growth, prevalentemente nel campo farmaceutico biotech e ITC media. L'investimento minimo che Innogest concede è di 100.000 euro, fino ad arrivare a 2 milioni di euro per singola start up. Questo fondo di venture capital non effettua solamente investimenti diretti, ma ricerca anche società e progetti da finanziare tramite appositi bandi e contest, riservati a startup che operano nel campo healthcare e digital innovation.

Implemented By



YOUTHShare project is funded by Iceland, Liechtenstein and Norway through the EEA and Norway Grants Fund for Youth Employment