

INDICE

1. TRADIZIONE vs INNOVAZIONE

1.1.SFIDA IMPRENDITORIALE

1.2.FORMAZIONE E PROCESSO CREATIVO

2. STARTUP & ECOSISTEMA: QUADRO INTERNAZIONALE

2.1.INTRODUZIONE

2.2.ISRAELE

2.3.FRANCIA

2.4.CONCLUSIONI

3. STARTUP & ECOSISTEMA: SITUAZIONE IN ITALIA

3.1.QUADRO NORMATIVO

3.2.PROTAGONISTI

4. CASO PRATICO: ACCELERATORE & VENTURE CAPITAL

4.1.DALL'IDEA ALL'IMPRESA: *LUISSENLABS*

4.2.ESPANSIONE E SVILUPPO INTERNAZIONALE: *LVENTURE GROUP*

Capitolo 1 – TRADIZIONE vs INNOVAZIONE

1.1 La sfida imprenditoriale

Nello spazio temporale di pochi decenni abbiamo assistito a cambiamenti epocali che stanno rivoluzionando abitudini, comportamenti individuali e collettivi, equilibri economici e geopolitici, tali da porre la classe dirigente del pianeta di fronte a responsabilità decisionali di ampia portata.

Lo spirito imprenditoriale è uno formidabile attivatore dei processi di cambiamento di carattere sociale, economico, tecnologico in grado di trasformare le insoddisfazioni e le in opportunità da cogliere con creatività, tempismo e rigore manageriale. A partire dalla cosiddetta rivoluzione industriale, infatti, lo spirito di iniziativa degli imprenditori ha ispirato ed incoraggiato la creazione e lo sviluppo di molte grandi realtà aziendali, che grazie alla capacità di innalzare i livelli di produttività, hanno portato al progresso tecnico e tecnologico, con effetti positivi sulla diffusione del benessere. Anche ai dirigenti di oggi si prospettano grandi ed ambiziose sfide da affrontare per contribuire ad un ulteriore miglioramento della qualità della vita e la prosperità delle popolazioni.

1.2 Formazione e processo creativo

In quest'ottica gli imprenditori possono giocare un ruolo fondamentale nella continua ricerca di soluzioni da offrire ad un mercato che chiede risposte innovative.

L'imprenditore è un soggetto dotato di talento creativo e di coraggio che, attratto dalle sfide competitive, investe capitali propri e risorse in progetti a migliorare attività e processi della comunità. Si distingue per la sua abilità di accumulare e gestire conoscenza, così come anche per l'abilità di mobilitare risorse allo scopo di raggiungere un particolare obiettivo.

La formazione è divenuta quindi una miscela straordinaria di elementi, competenze e doti individuali, che determinano quei comportamenti pragmatici e veloci, capaci di individuare e selezionare opportunità di mercato e strategie idonee ad ottenere risultati sul piano sia commerciale sia economico-finanziario. Il cosiddetto percorso tradizionale dove la crescita professionale si basa sui risultati accademici, avanzamenti all'interno dell'azienda, dell'Ateneo o nei laboratori di ricerca, sempre finalizzato al posto fisso, lascia il posto ad un percorso innovativo in cui si mette in discussione la figura professionale, che, sempre altamente specializzata, decide di accollarsi il rischio di un'iniziativa personale. In questo processo dinamico, i neo-imprenditori rappresentano gli agenti primari di una **politica del cambiamento** che mira a rivoluzionare gli equilibri esistenti producendo quelle trasformazioni atte a creare benessere e al contempo un riassetto negli equilibri di mercato.

La scienza del management affiancata alle discipline scientifiche e umanistiche accelerano le innovazioni concettuali e strumenti direzionali adatte a modificare lo *status quo*.

A livello macroeconomico si assiste a quello che il grande economista Joseph Schumpeter ha sintetizzato con il termine **“creative destruction”**¹, un processo continuo di creazione di innovazione, che le imprese più vitali e competitive portano avanti a scapito di altre realtà meno attente al cambiamento che soccombono.

Secondo gli studi che la Kauffman Foundation² ha pubblicato, oltre il 40% del PIL degli Stati Uniti, circa 6 miliardi di dollari³, è stato realizzato da aziende fondate dopo il 1980 e nell'ultimo decennio, grazie alla nascita di nuove imprese sono stati creati oltre 3 milioni di posti di lavoro per anno.

¹ Schumpeter, J. 1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Bros.

² La *Ewing Marion Kauffman Foundation* è uno dei maggiori esponenti per la promozione dell'imprenditoria e la formazione negli USA (www.kauffman.org).

³ PIL nominale USA (2012): 16.244.575 miliardi di dollari (fonte: *Fondo Monetario Internazionale*).

Capitolo 2 – STARTUP & ECOSISTEMA: QUADRO INTERNAZIONALE

2.1 Introduzione: Startup & Ecosistema

Una **startup** non è un'azienda come le altre: *“is a company, a partnership or temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model”* – **Steve Blank**⁴. Proprio questa caratteristica di continua evoluzione alla ricerca di un **modello di business innovativo ed internazionale** rende la startup un soggetto economico particolare. Da un lato ha esigenze della tipica impresa appena nata, considerando le piccole o piccolissime dimensioni, come gli spazi di lavoro a basso costo, fiscalità vantaggiosa e la necessità di non essere gravate di oneri burocratici e lungaggini amministrative. Dall'altro ha esigenze tipiche di imprese più mature, dalle 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 sia di tipo tecnico che di business e di strutture con strumenti per accedere ai mercati internazionali.

Le startup di maggior successo, oggi multinazionali da fatturati milionari, sono realtà che hanno iniziato ad operar rapidamente a **livello globale**. Sono partite da un luogo ben preciso, da un **primo insediamento** che si è rivelato decisivo nelle fasi del loro ciclo di vita. Il territorio – un centro urbano, una periferia riqualificata, una vallata – diventa il fattore discriminante per il successo di una startup ed è proprio per questo motivo che alcuni luoghi sono diventati molto noti a livello internazionale per la loro capacità di attrarre queste imprese del futuro, a partire dall'iconica **Silicon Valley** (San Francisco Bay Area, California). Le startup non nascono distribuite in modo uniforme ma tendono a concentrarsi in determinate aree geografiche in grado di offrire i fattori essenziali di crescita: conoscenza, servizi, capitali. Da ciò nasce il termine **“ecosistema”**, quel luogo favorevole alla nascita di progetti imprenditoriali, per poter innescare efficaci contaminazioni, costruire collaborazioni, scambi, accordi commerciali e soprattutto commercializzare prodotti/servizi, testare business model e acquisire primi clienti.

Esistono già diverse esperienze locali che stanno funzionando ed è proprio da queste che bisogna prendere esempio per poter creare un ecosistema sostenibile.

2.2 Isreale: “Yozma Program”

In Isreale agli inizi degli anni novanta dopo una crisi del mercato interno si è guardato all'esperienza dell'innovazione della Silicon Valley, si capì così che era necessario sviluppare un'**industria di Venture Capital** in grado di permettere ad Isreale di uscire da questa situazione. Fu così concepito lo **Yozma Program**, lanciato nel 1993, con lo scopo di far nascere un'industria locale di finanziamento alle startup. Esistevano già gli incentivi all'innovazione e fondi pubblici erogati con lo scopo di incentivare lo sviluppo e l'espansione tecnologica, ciò che mancava era invece il trasferimento delle competenze per consentire lo sviluppo delle aziende, infatti, citando il **fondatore del del programma Yigal Erlich**⁵: *“L'obiettivo fondamentale di Yozma era di costruire uno strumento che consentisse di colmare questo gap di competenze, convincendo i migliori Venture Capital internazionali a venire ad operare in Israele.”*

Lo **Yozma Program** configurava come un fondo di fondi da 100 milioni di dollari, con un management privato in grado di gestire in ampia autonomia gli investimenti effettuati. Lo schema era molto semplice:

- La dimensione minima dei fondi che potevano partecipare presentando il loro progetto era di 20 milioni di dollari.

⁴ Steve Blank è un imprenditore seriale, fondatore del movimento *“Lean Startup”*, professore associato al corso di *Entrepreneurship* presso la Stanford University e lecturer presso: Haas Business School, Berkeley University, Columbia University e Caltech (<http://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute/>).

⁵ Yigal Erlich è il fondatore, presidente e socio amministratore del fondo di investimento *“The Yozma Group”* (http://www.yozma.com/team/yigal_erlich.asp).

- Yozma investiva fino a 8 milioni coprendo fino al 40% massimo, il resto doveva essere apportato da investitori privati.
- Gli investitori privati avevano a disposizione una call option (diritto al riacquisto) sulle quote del fondo detenute da Yozma, più una quota di interesse.
- Nel team di gestione doveva esserci almeno un Venture Capitalist straniero con esperienza, come partner.
- Gli investimenti dovevano riguardare principalmente società Israeliane, anche se incorporate all'estero.

Lo Yozma finanziò **10 fondi da 20 milioni ciascuno**. Al termine del periodo, dopo 5 anni, nessuno dei fondi aveva generato una exit, ma il valore delle aziende in portafoglio convinse gli investitori privati di 8 fondi sui 10 iniziali ad esercitare la call option ricomprandosi le quote del governo. Questo consentì al governo israeliano di rientrare di 80 milioni sui 100 investiti. Inoltre grazie alla quota di interesse nel complesso dopo 10 anni il governo rientrò per **140 milioni**, generando addirittura **una plusvalenza**.

In cinque anni il mercato era diventato molto competitivo tanto che la zona costiera israeliana ha preso il nome di “**Silicon Wadi**” che emula la Silicon Valley. Per queste ragioni non fu necessario proseguire con il programma che invece venne privatizzato come fondo di investimento “**The Yozma Group**”.

Dopo questo esperimento l'attenzione si spostò su altri interventi cruciali per la creazione di un ecosistema:

- **Defiscalizzazione delle plusvalenze** per mantenere l'attrattiva di Israele come target di investimento, in particolare furono defiscalizzati i proventi della quota di interesse per i manager.
- **Privatizzazione degli incubatori**.
- **Incentivi fiscali ai business angel**, iniziativa tuttora attiva in Israele.

2.3 Francia: “La French Tech initiative”

In Europa un punto di riferimento per le startup è la Francia, che ha sta creando il proprio ecosistema con un deciso intervento pubblico con il progetto “**Le French Tech**” che può essere riassunto tramite le parole del **Ministro dell'Economia Digitale Fleur Pellerin**: “*This initiative is designed to bring all the digital economy players together so that France asserts itself as the “Startup Nation” of Europe!*”⁶

Questa è una delle più recenti iniziative che ha visto protagonista il Governo di Hollande che già da maggio 2012 ha iniziato il suo percorso per il supporto all'innovazione, facendo divenire la legislazione a favore delle startup una priorità. Il Governo ha così dato vita a diversi procedimenti:

- “**National Pact for Growth, Competitiveness and Employment**”
 - Introduzione del credito di imposta per l'innovazione.
 - Arrivare al 2% di appalti pubblici innovativi (su un totale di 100 miliardi di €).
- “**Assises de l' Entrepreneuriat**” tavola rotonda sull'imprenditorialità
 - Riforma sulla regolamentazione delle plusvalenze.
 - Modifica della blacklist per fallimenti: imprenditori non sono più iscritti per un unico fallimento.
 - Costi di innovazione ora ammissibili per le “Startup innovative” (JEI).
- “**A new deal for innovation**”
 - Una politica del governo coesa per l'Innovazione e Startup (40 nuove misure).
 - Ulteriori 500 milioni € di fondi “Large Venture” per iniezioni di capitale di rischio.

⁶ <http://en.lafrenchtech.com/the-french-tech-initiative/>

- Disposizione al sostegno finanziario per l'industria, in particolare misure per agevolare gli investimenti di Venture Capital e Business Angel.
- Nuovo Fondo Nazionale per l'Innovazione da 240 milioni di euro per sostenere lo sviluppo della cultura d'impresa e di innovazione non tecnologica (design, progettazione, marketing, etc...)
- **“World Innovation Challenge”**
 - Un concorso internazionale per promuovere la creazione di startup straniere in Francia.
 - € 300 milioni per finanziare progetti innovativi in sette settori fissati dalla Commissione Lauvergeon “Innovation 2030”.
- **“La French Tech initiative”**
 - € 215 milioni a sostegno delle startup digitali per accelerarne la crescita e lo sviluppo.
 - Politiche per rendere l'economia digitale una parte fondamentale dell'attrattività degli investimenti in Francia.
- **Altre misure, che includono:**
 - Creazione di borse di studio “entrepreneur scholarships” per coloro che non hanno accesso al capitale di amici o parenti ricchi, per incoraggiare la diversità di idee e di persone.
 - Un visto speciale per gli imprenditori.
 - Coaching per le PMI presso l'Istituto Nazionale della Proprietà Industriale (INPI)
 - Concorsi “dataconnexions” per incoraggiare nuovi ed innovativi utilizzi dei dati open source (“open data”).

2.4 Conclusioni

Da ciò emerge che i governi giocano un ruolo fondamentale non solo come regolatore e motore di avviamento di processi innovativi, bensì come **attori direttamente impegnato** in grado di supportare e moltiplicare i risultati delle iniziative private. Hanno quindi il compito di lanciare una sfida al territorio ed i suoi abitanti che partendo dalle risorse disponibili (capitale umano, strutture, reti, enti, etc...) si impegnano ad attrarre nuove competenze e risorse finanziarie per poter generare una quantità complessiva di mezzi che, scommettendo sulle specificità territoriali, siano messi al servizio della creazione di un progetto locale ma di respiro globale, **l'ecosistema**.

Capitolo 3 – STARTUP & ECOSISTEMA: ITALIA

3.1 Quadro normativo Italiano

In Italia si è avviato un processo politico a sostegno delle **startup** che mira a promuovere la crescita sostenibile, lo sviluppo tecnologico e l'occupazione, in particolare giovanile, così come a favorire una maggiore mobilità sociale e ad attrarre in Italia talenti e capitali dall'estero.

Il 4 ottobre 2012 il Consiglio dei Ministri ha approvato il Decreto Legge contenente “*Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese*” (DL 179/2012) chiamato **Decreto Crescita 2.0**. Successivamente, il Consiglio dei Ministri ha approvato il Decreto Legge n.179/2012 che, dopo la firma del Presidente della Repubblica Giorgio Napolitano, è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 18 ottobre 2012.

A seguito dell'iter parlamentare, completato il 13 dicembre 2012, il testo del Decreto Legge è stato convertito, con modificazioni, nella Legge 17 dicembre 2012 n.221. L'ultimo Decreto attuativo, in materia di agevolazioni fiscali per startup innovative, relativo a tale legge è stato pubblicato il 20 Marzo 2014.

Le norme sulle **startup** sono ispirate al *Rapporto Restart, Italia!* elaborato dalla task force sulle startup, composta da dodici esperti provenienti dal mondo dell'impresa, del **Venture Capital**, dell'accademia, del giornalismo e della Pubblica Amministrazione. La task force è stata istituita nell'aprile 2012 dal Ministro dello Sviluppo Economico Corrado Passera, che ne ha affidato il coordinamento al suo consigliere Alessandro Fusacchia, che ha reso pubblico il rapporto il 13 settembre 2012.

Le evoluzioni normative recentemente intercorse testimoniano che la politica di sostegno alle **startup** continua a rappresentare un tassello strategico nell'azione del Ministero dello Sviluppo economico guidato da Flavio Zanonato.

La normativa non riguarda un solo settore ma fa riferimento potenzialmente a tutto il mondo produttivo, dal digitale all'artigianato, dall'agricoltura all'industria culturale, solo per fare qualche esempio.

Le principali misure contenute nel **Decreto Crescita 2.0** e conseguenti modifiche di Legge, sono:

- 1) **Definizione di startup innovative**, startup a vocazione sociale e ad alto valore innovativo in campo energetico (*esaminate di seguito*).
- 2) **Definizione di incubatore certificato**.
- 3) **Istituzione delle sezioni speciali** per startup innovative ed incubatori certificati, del Registro delle Imprese presso le Camere di Commercio.
- 4) **Incentivi fiscali all'investimento nelle startup innovative (periodo di imposta 2013, 2014 e 2015):**
 - a. Per i soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle persone fisiche (Irppef) possono detrarre dall'imposta lorda un importo pari al 19% dei conferimenti in denaro, per importo non superiore a euro 500.000, effettuati in ciascun periodo d'imposta.
 - b. Per i soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle società (Ires) possono dedurre dal proprio reddito un importo pari al 20% dei conferimenti in denaro, per importo non superiore a euro 1.800.000, effettuati in ciascun periodo d'imposta.
 - c. Per investimenti in startup a vocazione sociale, o startup ad alto valore tecnologico in ambito energetico, la detrazione aumenta al 25% e la deduzione al 27%.
 - d. L'investimento può essere effettuato anche indirettamente per il tramite di organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) o altre società di capitali che investono prevalentemente in startup innovative (70% del portafoglio).

- e. Tale agevolazioni sono condizionate al mantenimento dell'importo dell'investimento per un periodo di almeno due anni.
- 5) **Riduzione degli oneri per l'avvio:**
- Esenzione dal pagamento dell'imposta di bollo e dei diritti di segreteria dovuti per gli adempimenti relativi alle iscrizioni nel Registro delle Imprese.
 - Esenzione dal pagamento del diritto annuale dovuto in favore delle Camere di Commercio.
- 6) **Copertura delle perdite e gestione flessibile del capitale:**
- Estensione di dodici mesi del periodo di c.d. "rinvio a nuovo" delle perdite.
 - Per le perdite pari a 1/3 del capitale, che non riducono il medesimo al di sotto del minimo legale, esse possono essere "rinviare a nuovo" per 2 esercizi consecutivi.
 - Nel caso in cui le perdite riducano il capitale al di sotto del minimo legale, possibilità di differire la ricapitalizzazione – di norma immediata – alla chiusura dell'esercizio successivo.
- 7) **Esclusione di penalizzazioni fiscali in caso di perdita sistematica:** disapplicazione della disciplina in materia di società di comodo non operative e in perdita sistematica che dispone l'imputazione a tali società di un reddito minimo determinato su base forfettaria.
- 8) **Quote prive di diritto di voto:** facoltà di creare categorie di quote prive di diritti di voto o con diritti di voto non proporzionali alla partecipazione
- 9) **Facoltà di emissione di strumenti finanziari partecipativi:**
- Facoltà di offrire a pubblico quote di capitale (in precedenza precluse alle Srl)
 - Possibilità di effettuare operazioni sulle proprie partecipazioni in attuazione di piani di incentivazione dei propri dipendenti/fornitori
 - Possibilità di emettere strumenti finanziari partecipativi (non imputati a capitale)
- 10) **Contratto di lavoro a termine *ad hoc*:**
- Possibilità di stipulare contratti di lavoro a tempo determinato con una durata variabile tra un minimo di 6 mesi e un massimo di 36 mesi.
 - Possibilità di rinnovi contrattuali anche senza soluzione di continuità.
 - Dopo il terzo anno è possibile un solo rinnovo per un ulteriore anno.
 - Dopo 4 anni il rapporto di lavoro diventa a tempo indeterminato.
- 11) **Remunerazione basata sulla performance aziendale:**
- Deroga al divieto di operazioni sulle proprie partecipazioni qualora l'operazione sia effettuata in attuazione dei piani di incentivazione che prevedano l'assegnazione di strumenti finanziari a dipendenti, collaboratori, componenti dell'organo amministrativo o prestatori di opere o servizi, anche professionali (**work for equity e stock option**)
 - Il reddito derivante dall'attribuzione di questi strumenti finanziari non concorre alla formazione della base imponibile, sia a fini fiscali che contributivi.
- 12) **Credito d'imposta per l'assunzione di personale altamente qualificato:**
- Credito d'imposta pari al 35% dei costi sostenuti dal datore di lavoro (fino a un massimo di € 200 mila all'anno) da utilizzare in compensazione nel modello F24.
 - Per l'assunzione di personale altamente qualificato, in possesso cioè di un dottorato di ricerca universitario o di una laurea magistrale in materie legate a ricerca e sviluppo.
 - Per il personale assunto a tempo indeterminato, compreso quello assunto attraverso i contratti di apprendistato.
 - Concesso in via prioritaria rispetto alle altre imprese e con un'istanza redatta in forma semplificata.
 - I posti di lavoro devono essere mantenuti per almeno 2 anni.
- 13) **Deroga alla disciplina della Legge Fallimentare:**
- Favorire il *fresh start* di chi ha investito nel capitale di imprese in cui l'alta probabilità del manifestarsi di crisi è fisiologica.

- b. Introduzione del *fail fast*: contrazione dei tempi della liquidazione giudiziale della startup in crisi, approntando un procedimento semplificato rispetto a quelli previsti dalla legge fallimentare.
 - c. Assoggettamento, in via esclusiva, al procedimento per la composizione delle crisi da sovra-indebitamento, applicabile ai soggetti non fallibili.
 - d. Esclusa la perdita di capacità dell'imprenditore ma la mera segregazione del patrimonio destinato alla soddisfazione dei creditori.
- 14) **Intervento del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI**: garanzia statale sui finanziamenti bancari, concessa a titolo gratuito, di un importo massimo per ogni impresa di 2,5 milioni di euro.
- 15) **Accesso agevolato ai servizi all'internazionalizzazione**: concesso tramite servizi di assistenza, con tariffe scontate del 30%, erogati dall'ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, definiti nella "Carta dei Servizi".
- 16) **Piattaforme web di equity crowdfunding**: soggetti disciplinati con un regolamento creato *ad hoc* da CONSOB, per cui è prevista una deroga alla disciplina "MiFID" per le operazioni di investimento.
- 17) **Altre iniziative per la promozione dell'ecosistema**, come:
- a. **Contamination Lab.**
 - b. **Italian Startup Ecosystem.**

3.2 Protagonisti: Startup Innovative & Incubatori

Il conseguente ragionamento è di individuare la pluralità di soggetti destinatari di queste riforme.

Il **Decreto Crescita 2.0**, in particolare la sezione IX del Decreto (articoli 25- 32) è dedicata alle misure specifiche per favorire la nascita e lo sviluppo delle **startup innovative**, che per la prima volta vengono riconosciute dalla legislazione italiana. Più recentemente, con il Dl "Lavoro" (DL n. 76/2013), convertito con modificazioni nella Legge 9 agosto 2013 n. 99, sono state apportate alcune modifiche significative sul fronte delle **startup innovative**, di cui sono stati semplificati e ampliati i requisiti d'accesso, al fine di rendere la normativa ancora più efficace nell'incoraggiare **l'imprenditorialità innovativa**.

La normativa si riferisce esplicitamente alle **startup innovative** per evidenziare che il target non include qualsiasi nuova impresa ma è incentrato su quelle il cui business è chiaramente legato all'innovazione e alla tecnologia. Per beneficiare delle misure di sostegno, si definisce una **startup innovativa** come una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione, che possiede i seguenti requisiti:

- a) Meno di 4 anni di attività.
- b) Sede principale in Italia.
- c) Fatturato annuo inferiore a 5 milioni di euro.
- d) Non distribuisce utili.
- e) Oggetto sociale: sviluppo e commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico.
- f) Non è stata costituita da fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda.
- g) **Il contenuto innovativo** è identificato con, alternativamente:
 - Almeno 15% spese in Ricerca & Sviluppo.
 - Almeno 1/3 della forza lavoro complessiva costituita da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori oppure almeno 2/3 costituita da persone con laurea magistrale.
 - Startup titolare, depositaria o licenziataria di brevetto registrato (privativa industriale) oppure titolare di programma per elaboratore originario registrato.

Si definiscono anche le **startup a vocazione sociale**, ovvero una società che possiede gli stessi requisiti delle altre startup, ma opera in alcuni settori specifici che la legge italiana considera di particolare valore sociale poiché opera nei settori individuati dalla disciplina dell'impresa sociale. I settori individuati sono quelli dell'assistenza sociale; dell'assistenza sanitaria; dell'educazione, istruzione e formazione; della tutela dell'ambiente e dell'ecosistema; della raccolta dei rifiuti urbani, speciali e pericolosi; della valorizzazione del patrimonio culturale; del turismo sociale; della formazione universitaria e post-universitaria; della ricerca ed erogazione di servizi culturali; della formazione extra-scolastica, finalizzata alla prevenzione della dispersione scolastica ed al successo scolastico e formativo. Ai fini delle agevolazioni fiscali vengono, inoltre, individuate le startup che sviluppano e commercializzano prodotti o servizi innovativi ad **alto valore tecnologico in ambito energetico**.

Nel febbraio 2013 le Camere di Commercio hanno istituito un'apposita sezione speciale del registro delle imprese dedicata alle **startup innovative**⁷ e agli **incubatori certificati**⁸ che hanno obbligo di iscrizione e di successivo aggiornamento delle informazioni con cadenza periodica: scopo di questa infrastruttura è garantire una maggiore trasparenza e accessibilità alle informazioni inerenti la vita e l'attività delle due nuove tipologie di imprese menzionate.

Infatti i cosiddetti **incubatori e acceleratori certificati** sono strutture in possesso di requisiti specifici relativi ai locali, al management, alle attrezzature e soprattutto allo storico che registra e misura le attività di sostegno alle imprese effettuate.

La legge prevede che per effettuare l'iscrizione nell'apposita sezione è necessaria l'**autocertificazione**, possibile tramite la compilazione di un modulo fornito direttamente dal Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) che periodicamente valuta l'adeguatezza delle suddette strutture. In questo modo la legge mira a individuare e valorizzare le strutture che offrono realmente ed efficacemente servizi di incubazione e/o accelerazione e ciò permette di dare pubblicità, effettuare controlli e garantire il monitoraggio.

⁷ Registro startup innovative: <http://startup.registroimprese.it/report/startup.pdf>

⁸ Registro incubatori certificati: <http://startup.registroimprese.it/report/listaIncubatori.pdf>

Capitolo 4 – CASO PRATICO: ACCELERATORE & VENTURE CAPITAL

4.1 Dall'idea all'impresa: LUISSENLABS

LUISSENLABS – la fabbrica della startup, è un **acceleratore d'impresa certificato** così chiamato dopo la joint venture del 2012 con l'Università LUISS di Roma. Rappresenta il primo esempio in cui Università, Acceleratore, Venture capital e sistema imprenditoriale siano connessi insieme, un modello integrato che garantisce un'importante presenza lungo tutta la filiera dell'imprenditoria: dalla nascita dell'idea, alla costituzione della società, alla crescita e finanziamento della stessa. **LUISSENLABS** è basato a Roma presso la **Stazione Centrale di Termini**, oltre a fornire funzioni da **incubatore**, come spazi (per circa 2000mq) e servizi (connessione con fibra fino a 20Mbps) a giovani imprese digitali, organizza e gestisce un intensivo **Programma di Accelerazione**.

Il **Programma di Accelerazione** ha una durata di 5 mesi e ha lo scopo di accelerare lo sviluppo del prodotto/servizio per arrivare alla validazione sul mercato del business model della startup. Per riuscire in questo compito **LUISSENLABS** offre una serie di seminari e corsi di formazione orientati allo sviluppo di startup digitali con particolare attenzione all'imprenditorialità. La startup è costantemente seguita da un **team qualificato** che attua le best practices per lo sviluppo di un'impresa supportandola nelle sessioni di 15 giorni, chiamate **sprint**, durante le quali la startup si prefigge degli obiettivi che devono essere raggiunti per poi essere discussi durante degli appuntamenti di approfondimento con gli advisor, esperti e potenziali investitori (**Demo Day**). Inoltre, **LUISSENLABS** è riuscita a costituire un esclusivo **Board of Advisor**, ovvero un gruppo selezionato di professionisti con competenze verticali di settore, da affiancare alle startup che partecipano al Programma, 2 o 3 ogni per ogni startup.

Il periodo di selezione dura all'incirca 2 mesi e si conclude con il **Selection Day** nel quale, grazie alla partecipazione del Board of Advisor, vengono selezionate le startup che entrano a far parte dell'Acceleratore, circa 6 progetti per programma. Le startup ricevono 30.000 euro in servizi e un investimento, da parte di LVenture Group S.p.A., per un importo massimo di 60.000 euro a fronte di una partecipazione diretta del 10% del capitale sociale più il 3% come riconoscimento per il lavoro svolto dagli advisor.

Si tengono 2 Programmi all'anno che vedono coinvolte circa 12 startup, al termine dei quali viene organizzato un evento denominato **Investor Day**, nel quale le startup presentano i propri progetti davanti a un pubblico di investitori. Infatti un altro obiettivo dell'Acceleratore è quello di offrire visibilità alle startup e raccogliere capitali da altri investitori.

4.2 Espansione e sviluppo internazionale: LVENTURE GROUP

LVenture Group S.p.A. è una holding di partecipazioni **quotata alla borsa** di Milano che opera a livello internazionale nel settore del Venture Capital, tra i primi operatori ad essere quotato. Nel Marzo 2013 ha effettuato un aumento di capitale e ha acquistato la totalità di EnLabs Srl (“LUISS ENLABS”).

Effettua investimenti in “*fast growth companies*” prevalentemente in startup attive nel mondo digitale (web), in particolare nell'area dell'ICT. **LVenture Group**, grazie alla importante attività svolta e alla competenza acquisita dal team negli anni, è oggi uno dei leader nei seguenti segmenti:

- **Micro seed financing:** investimento di limitate risorse finanziarie (fino a €60.000) unitamente a competenze imprenditoriali di marketing, networking e di formazione (“smart money”) a favore di startup selezionate ed inserite nel Programma di Accelerazione della controllata (al 100%) EnLabs Srl – “LUISS ENLABS, la fabbrica delle startup”.
- **Seed financing:** investimenti in startup in fasi di crescita più avanzate che necessitano di risorse finanziarie per supportare l'espansione e l'internazionalizzazione (fino a €200.000).

Oltre all'apporto di risorse finanziarie **LVenture Group** fornisce un supporto attivo e costante nello sviluppo delle startup grazie alle forti relazioni ed attività di networking con investitori ed aziende tecnologiche. **LVenture Group** ad oggi ha investito più di 2,5 milioni di euro con un portafoglio di 22 partecipazioni (più dell'80% delle quali innovative) ed è riuscita ad attirare nelle proprie startup oltre 5 milioni di euro da investitori terzi. L'approccio distintivo di **LVenture Group**, ovvero investimenti di importi limitati in un ampio numero di startup con eventuale incremento dell'investimento al raggiungimento di determinate milestone – anche in startup non provenienti dal Programma di Accelerazione, comporta una significativa **riduzione del rischio** di investimento e produce un positivo e consolidato tasso di successo relativo all'**espansione ed attrazione di capitali** delle startup partecipate.

LVenture Group è riuscita a costruire un ecosistema d'eccezione, che vista la fondamentale importanza fornisce l'ambiente ideale per lo sviluppo delle startup:

- **Per il supporto di tutte le attività:** partner (Wind Business Factor, Innovaction Lab, Codemotion, U-Start, SiamoSoci, APP Campus) e sponsor (Wind, Deloitte, SAS, Aditinet Consulting).
- **Per la raccolta di capitali:** banche (Unicredit, BNL), operatori di Venture Capital (Innogest SGR, Vertis SGR, 360 Capital Partners, FILAS S.p.A.) e business angel (Italian Angels for Growth (IAG), Italian Business Angel Network (IBAN), European Business Angel Network (EBAN)).
- **Per la creazione di sinergie e collaborazioni:** collaborazioni con altri acceleratori e incubatori (DPixel, Digital Magics, Working Capital) e con le università (LUISS, RomaTre, Sapienza, Politecnico di Torino).
- **Per lo sviluppo commerciale:** accordi con le più importanti aziende del settore digitale (Microsoft, Kaspersky, Amazon, Google, Samsung, Facebook), un Board of Advisor di più di 50 professionisti con esperienze verticali nei settori di riferimento.
- **Per la visibilità e promozione:** contatti con i principali media nazionali e testate giornalistiche (Rai, Mediaset, 'Espresso, La Repubblica, Corriere della Sera, Il Sole 24 Ore, Milano Finanza), del settore (Wired, TechCrunch, Startup Italia, FinSmes) e presenza presso i maggiori eventi (World Wide Rome, Maker Fair, TechCrunch Italy, Startup Weekend) anche di portata globale (World Mobile Congress).

Inoltre, **LVenture Group** grazie ad accordi strategici (United States Diplomatic Mission to Italy, ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, Mind the Seed) è in grado di supportare e promuovere l'internazionalizzazione delle startup. Al fine di accelerare ulteriormente questa espansione e assecondando la propria vocazione internazionale, ha in programma di aprire una sede a New York City, andando a creare un vero e proprio collegamento diretto sul territorio USA.