

I QUADERNI DI

MATERIAS[®]

ideas come to life for a sustainable world

I PRIMI PASSI DI UNA STARTUP INNOVATIVA

a cura di

Intesa Sanpaolo Innovation Center S.p.A.

con il supporto del giornalista Federico Bandirali



5. QUALI SONO LE FONTI DI FINANZIAMENTO PER UNA STARTUP INNOVATIVA: VANTAGGI E SVANTAGGI

Avviare una startup richiede inoltre una pianificazione finanziaria che consenta di trasformare un'idea di business validata in un'iniziativa imprenditoriale di successo. Le diverse fonti di finanziamento a cui possono attingere le realtà innovative nelle varie fasi di sviluppo si possono suddividere in due macrocategorie: quelle interne e quelle esterne.

5.1 LE FONTI DI FINANZIAMENTO INTERNE

Il risparmio personale è evidentemente la fonte più immediata a cui attingere ma, salvo rare eccezioni, anche la più limitata. Questa soluzione generalmente è preferibile per avviare una startup senza dover dipendere da altri soggetti, anche se nella maggior parte dei casi comporta un alto rischio oltre a richiedere nel medio termine una disponibilità economica personale elevata.

Il prestito tra familiari, amici o conoscenti, invece, si basa sulla fiducia personale più che sulla bontà dell'iniziativa imprenditoriale. Anche in questo caso vi sono eccezioni, ma abitualmente questa fonte (nota anche come 3F: family, friends and fools) ha dei limiti di importo e di durata. Inoltre, può generare tensioni quando non sono chiare le modalità di rimborso, pertanto è opportuno mettere tutto “nero su bianco” e chiarire a chi elargisce il prestito (non è un caso che per i conoscenti si utilizzi la traduzione in inglese di “pazzi”) le condizioni di rimborso e i rischi a cui va incontro.

Il bootstrapping è una fonte che si basa sull'autofinanziamento della startup attraverso il reinvestimento degli utili poggiando quindi sui clienti. Contare sui flussi di cassa è una strategia che favorisce la crescita organica e sostenibile della startup, ma richiede tempi lunghi e una gestione efficiente delle risorse. Inoltre, può limitare le opportunità di espansione e innovazione.

Il crowdfunding si basa sulla raccolta di fondi online da parte di una comunità di sostenitori che credono nell'idea imprenditoriale. Può

essere di diversi tipi: donazione (senza contropartita), ricompensa (con contropartita in beni o servizi), equity (con partecipazione al capitale) o lending (che prevede la restituzione del prestito, con o senza interessi). Il crowdfunding permette di testare il mercato, creare una rete di clienti e promotori e ottenere visibilità, ma richiede una campagna di comunicazione efficace e coinvolgente nonché il rispetto degli impegni presi con i sostenitori.

5.2 LE FONTI DI FINANZIAMENTO ESTERNE

Passando alle fonti esterne, il prestito bancario è un'opzione "classica" che consente di ottenere un finanziamento da un'istituzione finanziaria a fronte del pagamento di interessi e del rilascio di garanzie. Può essere utile per coprire le spese operative o per realizzare investimenti strutturali, ma ha dei requisiti elevati in termini di solidità finanziaria, redditività e business plan. Inoltre, spesso comporta un indebitamento a lungo termine che può incidere sugli utili della startup a lungo andare.

Tra gli investitori esterni, soprattutto nelle fasi iniziali, rientrano i business angels: soggetti privati che mettono a disposizione le proprie risorse finanziarie e competenze per sostenere lo sviluppo di startup innovative con alto potenziale di crescita. Il loro obiettivo è di partecipare al successo delle imprese che finanziano, ottenendo un ritorno economico dalla loro quota azionaria o dalla loro cessione a terzi. I business angels investono nelle startup innovative perché credono nella loro capacità di creare valore, innovazione e occupazione, e perché vogliono contribuire al progresso economico e sociale del territorio in cui operano.

Un'altra fonte a cui attingere, solitamente dopo le fasi di pre-seed e seed, è rappresentata dai venture capital, ovvero fondi di investimento che forniscono capitale di rischio a imprese innovative, in particolare quelle operanti in settori ad alto potenziale di crescita, come la tecnologia, la biotecnologia o le energie rinnovabili. Lo scopo dei venture capital è di sostenere lo sviluppo e la scalabilità di queste imprese, in cambio di una quota azionaria o di un diritto di opzione per entrare nella società. I venture capital sono spesso composti da investitori istituzionali, come

banche, fondi pensione o assicurazioni, ma anche da investitori privati, come imprenditori o family office.

Inoltre, per la crescita di una startup possono giocare un ruolo importante gli incubatori (strutture che offrono servizi di supporto alle startup in fase embrionale) e gli acceleratori (programmi intensivi che offrono mentorship, formazione e networking alle startup in fase di crescita) che consentono anche di presentarsi a potenziali clienti e investitori nei Demo Day.

Gli investitori istituzionali permettono di accedere a risorse finanziarie, umane e relazionali di alto profilo, ma solitamente richiedono una condivisione del controllo e della strategia della startup e una prospettiva d'uscita dall'investimento in un arco di tempo prestabilito.

Infine, le istituzioni pubbliche sono enti che offrono incentivi alle startup sotto forma di bandi, agevolazioni fiscali, garanzie sui prestiti (anche a tasso zero) o contributi a fondo perduto. Gli incentivi possono essere elargiti da istituzioni comunitarie, nazionali, regionali o locali. Le istituzioni pubbliche favoriscono quindi la nascita e lo sviluppo di startup innovative e socialmente utili, ma hanno anche criteri selettivi rigidi e procedure burocratiche complesse e spesso lente.

Ogni tipologia di finanziamento presenta quindi caratteristiche specifiche che lo rendono più o meno adatto ad una startup in base alla fase di sviluppo che sta attraversando, al settore di attività, al fabbisogno finanziario (predisporre una piattaforma software ha costi inferiori rispetto a rivoluzionare processi industriali con macchinari innovativi) e al livello di rischio. Il tutto con la consapevolezza che ogni fonte presenta vantaggi ma anche vincoli e costi. Pertanto, le fonti di finanziamento vanno scelte con cautela e oculatezza, valutando obiettivi, esigenze economiche e aspettative di crescita della propria startup e soppesandone vantaggi e svantaggi nel medio-lungo termine.