

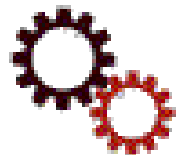


***Equity-crowdfunding per le start-up e spunti per le PMI  
un'alternativa possibile di finanziamento***

**logiche di funzionamento e di selezione delle offerte**

---

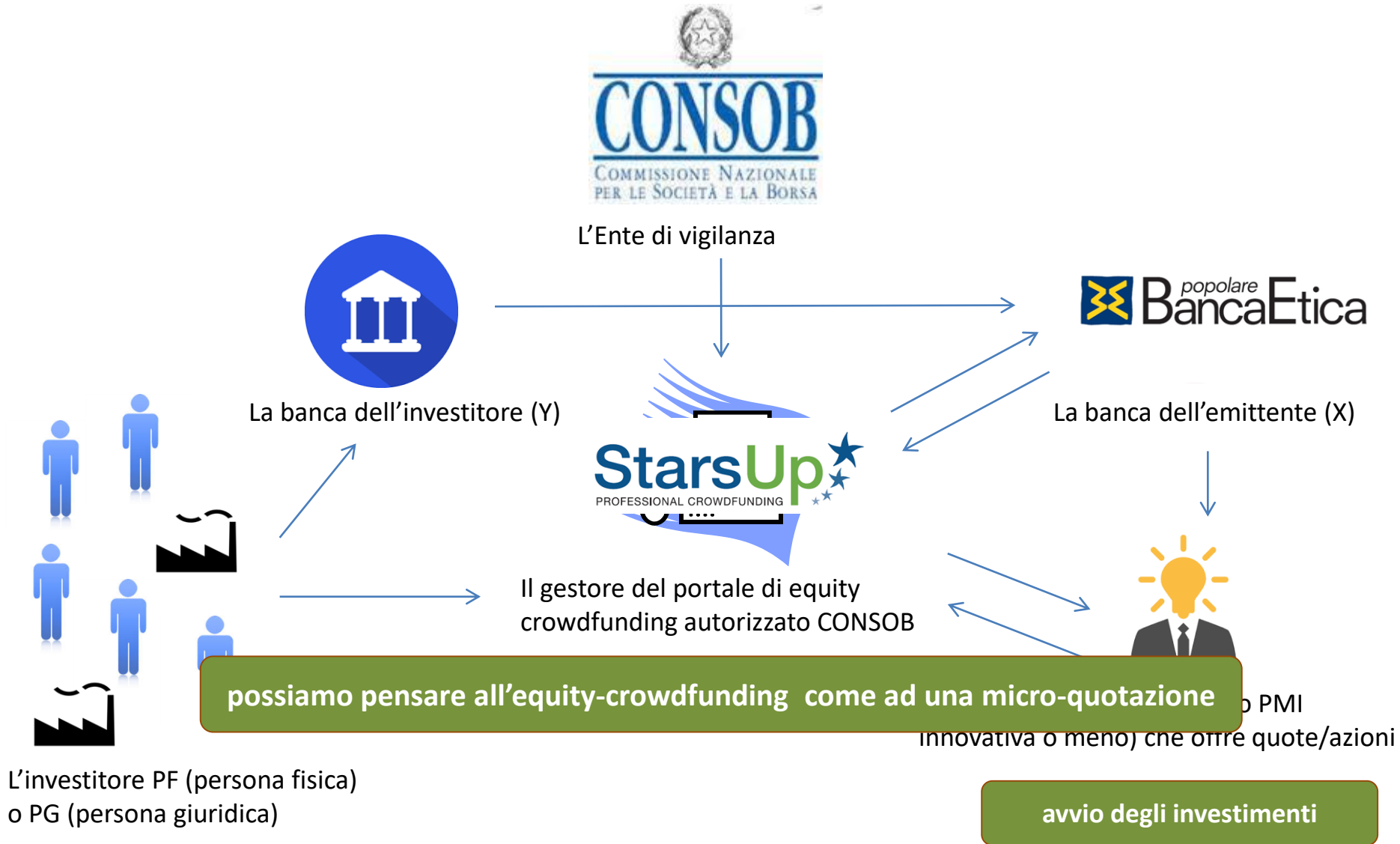
**dr Matteo Piras**



# L'equity crowdfunding



# Schema operativo



# Le tutele per gli investitori

## un ambiente affidabile e dotato di un robusto sistema di protezione

I portali devono mettere a disposizione degli investitori le informazioni in un formato standard

I portali sono vigilati e le somme raccolte sono detenute in un c/c vincolato presso una Banca

Obbligo di effettuare il “percorso di investimento consapevole”

Applicazione della Mifid (identificazione e profilatura)

Diritto di recesso, immotivato e senza spesa, entro 7 giorni dall'ordine di adesione

Diritto di revoca dell'investimento se durante l'offerta intervengono fatti nuovi o errori materiali

Diritto di co-vendita (tag-along) in caso i soci di controllo, successivamente all'offerta, trasferiscano il controllo della società a terzi (minimo tre anni da offerta);  
alternativamente, diritto di recesso

+ pubblicità patti parasociali

Una quota non inferiore al 5% (ridotta al 3% in certi casi) dell'aumento di capitale deve essere sottoscritta da investitori professionali o da fondazioni bancarie o da incubatori “certificati”;

# Cosa consente alle aziende

Perché una campagna di equity crowdfunding

FINANZA

Velocità, costi, capacità di raggiungere molti potenziali investitori H2H

MARKETING

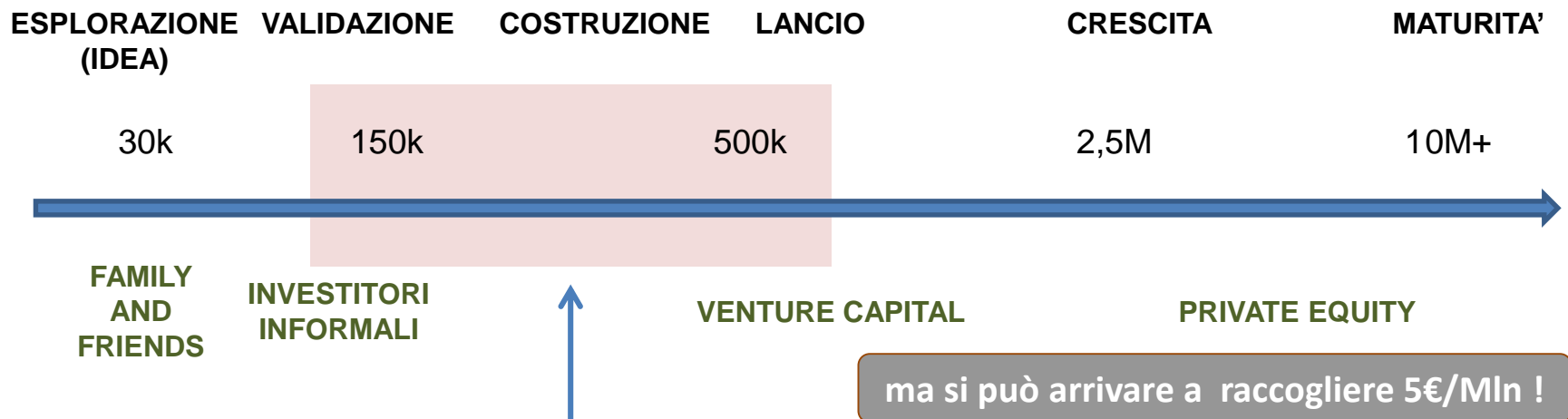
Visibilità, test di prodotto, promozione

CREAZIONE DI UNA RETE

Legami (forti, deboli e nuovi) e relazioni

Oggi in Italia l'equity crowdfunding sembra trovare la migliore collocazione in una fase di vita successiva alla validazione dell'idea e con *un time to market* molto ravvicinato.

L'ammontare medio raccolto è tra 220-250K a fronte di una quota di capitale ceduto tra il 15 e 20%.



# Opportunità vs Criticità

➡ EQUITY FINANCING

➡ MARKET VALIDATION

➡ LOW COST

➡ FAST TRACK

➡ FOCUS ON BUSINESS

➡ SHAREHOLDER<sup>+</sup>

➡ VALUABLE NETWORK

➡ RATING UPGRADE

➡ COMMITMENT

➡ DISCLOSURE

➡ PROMOTION

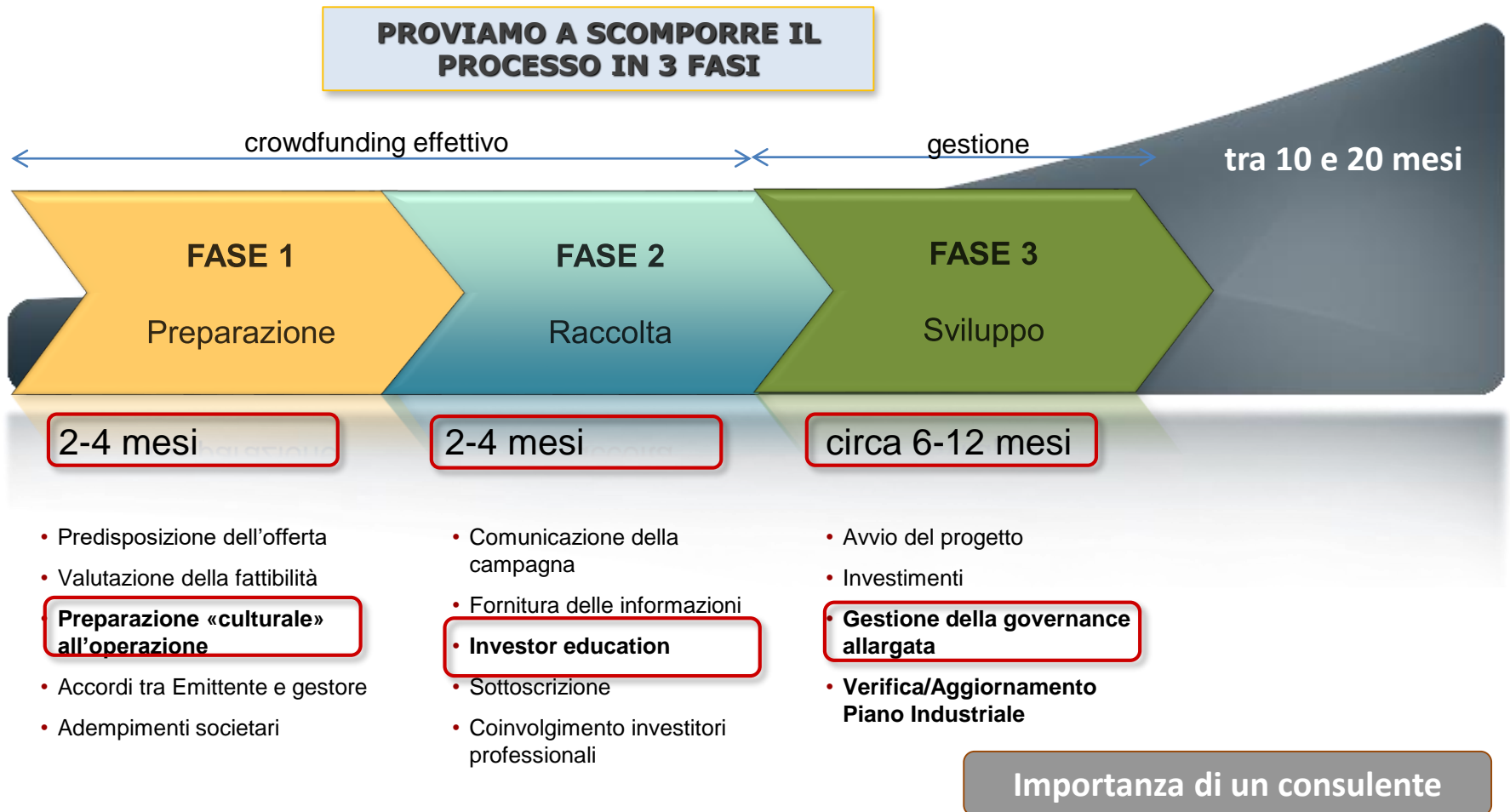
➡ CORPORATE GOVERNANCE

➡ FAIR PLAY

➡ ENTREPRENEURIAL MATURITY

# Un processo da gestire sapientemente

Un'operazione di equity crowdfunding ha inizio ben prima e si esaurisce assai dopo il periodo di offerta sul portale



# Attività preparatorie

## Verifiche preliminari

Verifiche di compliance: pre-requisiti (iscrizione registro start-up o PMI innovative), fattibilità di legge (c.d. regole del capitale), pregiudizievoli, ecc.

Business idea, Team, Time to market, Size , Qualità dei report ecc.

Altri eventuali criteri di selezione (settore, area geografica, ecc.)

## Rapporto Gestore - candidato Emittente

### Tempi e modalità di offerta

Data di lancio, importo, percentuale in equity offerta, durata della campagna, tipologia («all or nothing» vs «take it all») ecc.

strumento finanziario (quote ordinario/speciali), adeguamenti statutari (obbligatori e raccomandati) ecc.

## Rapporto Gestore + candidato Emittente + consulenti dell'Emittente

### Documentazione

Obbligatoria (Statuto aggiornato, business plan, curriculum, doc. informativo)

Altro materiale (video, presentazione breve, foto, FAQ, ecc..)



# Perché investire in equity-crowdfunding

Investendo **oggi** in una start-up o PMI innovativa si ottiene:

- ➔ Una gratifica morale – immediata e duratura
- ➔ Una riduzione delle imposte – l'anno successivo
- ➔ Un possibile elevato guadagno – all'exit

Il **ritorno “morale”** dell'investimento in una start-up innovativa è dato da:

- l'associare il proprio nome a persone o progetti di elevato standing etico, tecnologico, scientifico, culturale (*mecenatism*);
- la sensazione di avere investito in “*the next big thing*”;
- la possibilità di apportare la propria esperienza, competenza e network di relazioni, anche entrando direttamente nella governance (*back to work*);
- il convincimento di aver fatto qualcosa di utile per il Paese e comunque in generale (*give back*);
- essere protagonisti di un movimento di innovazione e intraprendenza.

Il **tax benefit**, condizionato al mantenimento dell'investimento per tre anni (*holding period*) si realizza nella dichiarazione dei redditi dell'anno successivo e consiste:

per le persone, in una riduzione delle imposte del 30% dell'importo investito fino ad un max di €1mln/anno;

per le società, in una riduzione dell'imponibile del 30% dell'importo investito fino ad un max di € 1,8 mln/anno.

Il **profitto realizzabile** al momento del disinvestimento è proporzionato all'elevato tasso di rischio e al tipo di exit

Senza dimenticare che rimangono

**Rischio di perdita del capitale**

**Rischio di illiquidità**

**Importanza di un consulente**

In occasione dell'ultima revisione regolamentare (2017) il CNDCEC ha segnalato a CONSOB l'opportunità di integrare l'Allegato 3 con delle apposite sezioni che diano evidenza dell'intervento di apposite figure professionali nella verifica dei rischi connessi alle offerte di equity perché la presenza di tali sezioni aggiuntive nella documentazione di offerta dell'emittente faciliterebbe un investimento consapevole da parte degli investitori.

### **Advisor/Attestatore:**

si è pensato, in particolare, di introdurre una figura analoga a quella già esistente nell'ambito dei mercati finanziari (lo Sponsor), che possa “assistere” le imprese di dimensioni minori nella realizzazione di operazioni di ECF.

Nel testo finale del regolamento si è ritenuto di accogliere la richiesta avanzata in quanto l'integrazione nella documentazione d'offerta delle citate informazioni non si traduce in un'obbligo aggiuntivo per gli emittenti trattandosi di informazioni eventuali, mentre per altro verso può fornire utili indicazioni agli investitori in merito alla struttura dei controlli interni, anche di natura contabile, e alle attività di asseverazione compiute in relazione all'offerta.

Delibera 20204 del 29-nov-2017

## Commercialisti: possibile ruolo (2)

*Inserimento di tre nuove sezioni su organo di controllo, revisori e consulenti finanziari*

### **6. Informazioni sull'organo di controllo**

**Descrizione dell'organo di controllo ove presente, con l'indicazione dei dati anagrafici dei componenti.**

### **7. Informazioni sulla revisione contabile**

**Descrizione, ove presente, del soggetto incaricato della revisione legale dei conti con indicazione dei relativi dati anagrafici e descrizione dei giudizi rilasciati con riferimento agli ultimi due esercizi.**

### **8. Informazioni sui consulenti legali o finanziari e sui pareri di esperti**

**Indicazione di eventuali consulenti legali e/o finanziari di cui si è avvalso l'offerente in relazione all'offerta.**

**Se nel documento d'offerta viene inserito un parere attribuito ad una persona in qualità di esperto, indicazione del nome, dell'indirizzo e della qualifica di tale persona e dei suoi eventuali interessi rilevanti nell'offerente. In caso di informazioni provenienti da terzi, conferma che tali informazioni sono state riprodotte fedelmente e che, per quanto l'offerente sappia o sia in grado di accertare, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le Informazioni riprodotte inesatte o ingannevoli. Indicazione delle fonti delle informazioni.**

# Fattori critici di successo

È ampiamente dimostrato che le probabilità di successo di una campagna di equity-crowdfunding sono direttamente proporzionali alla qualità intrinseca del progetto, allo *standing* di chi lo presenta e alla presenza di un *kick-off* nel momento di lancio, tanto più se proveniente da un investitore qualificato

È ragionevole aspettarsi che

- ➡ Grazie all'endorsement di una Banca, un Fondo, una Big Company , un Business Angel
- ➡ Grazie al suo primo investimento (kick-off)
- ➡ Grazie a uno storytelling benstrutturato

possa moltiplicarsi l'interesse di soggetti retail , ma anche corporate, per l'offerta

Un interesse non necessariamente "speculativo" che può interessare lo sviluppo del progetto a 360°

Potenziali Clienti

Centri di ricerca

Potenziali Fornitori

Media e Giornalisti

Distributori ITA/EST

Job recruiting

*un esempio concreto.....*

# Step - 1 - Scouting



La startup o PMI  
innovativa che offre  
quote/azioni

Gestore del portale

Il portale riceve ed esamina  
la candidatura  
di un possibile emittente  
- presentazione spontanea  
- o veicolato dal network

## Criteri di valutazione delle candidature

Cerchiamo idee d'impresa valide, durature e comprensibili al largo pubblico. Possibilmente coinvolgenti, espressione del Made in Italy e ampliabili all'estero

Che abbiano un piano industriale chiaro, completo e basato su dati verificabili

Con fondatori o management-team con la giusta dose di competenza ed esperienza

Se non già presenti con i propri prodotti/servizi sul mercato con un *time-to-market* ravvicinato (salvo casi particolari i.e. biotech/pharma)

Con una proposta di equity-value quantificata in modo professionale

## Step -2 – Due diligence



Gestore del portale



La startup o PMI  
innovativa che offre  
quote/azioni

Il portale supporta i  
consulenti del candidato  
emittente per il set-up  
dell'offerta

### Attività svolte per il set-up dell'offerta

Interviste ai fondatori, analisi del business plan e proposte di adeguamento

Analisi della valutazione aziendale e proposte di adeguamento

Analisi dello statuto societario e proposte di adeguamento

Predisposizione della minuta del verbale di AUC per il notaio

Predisposizione della bozza del documento informativo in conformità al Regolamento Consob

Predisposizione del box-offerta sul portale

## Step - 3 – engagement e go live!

**StarsUp**  
PROFESSIONAL CROWDFUNDING



Gestore del portale

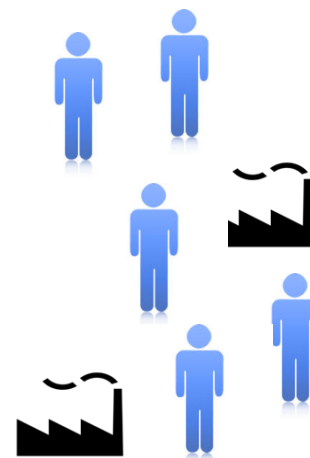
 **popolare  
BancaEtica**



banca dell'emittente,  
ma anche di  
**potenziali investitori**

La Banca sceglie le offerte che meglio si adattano al suo profilo e decide se supportarle o meno, ad es.

- sottoscrizione, in proprio, di almeno il 5% del funding richiesto per ottemperare al requisito di cui all'art.24, co. 2, del Reg.Consob n.18592/2012



investitori P.Fisiche  
o P.Giuridiche

Il portale segnala alla Banca in anteprima le offerte di prossima pubblicazione

L'offerta viene pubblicata sul portale dando evidenza dell'*endorsement* del Gruppo Banca Etica

La Banca, con apposite forme, comunica l'avvio della campagna sotto il suo "patrocinio" (sito web, Fb, Twitter,...)

IL PROGETTO SI È CONCLUSO CON IL SUCCESSO DEL FINANZIAMENTO

VER - 10/2017  
CODICE  
OFFERTA

WM  
SITO  
INTE

€ 140.000,00  
OBIETTIVO MINIMO

€ 225.600,00  
RACCOLTA EFFETTUATA

€ 350.000,00  
OBIETTIVO MASSIMO

57  
NUMERO SOTTOSCRIZIONI

€ 1.000,00  
INVESTIMENTO MINIMO

0  
SOTTOSCRIZIONI IN ATTESA

10,45%  
EQUITY OFFERTO IN CASO  
DI OBIETTIVO MASSIMO

si, banca etica scpa  
INVESTITORE OBBLIGATORIO

quote ordinarie  
STRUMENTO FINANZIARIO OFFERTO



L' ELEG A

Dal 02/12/17 al 15/01/18

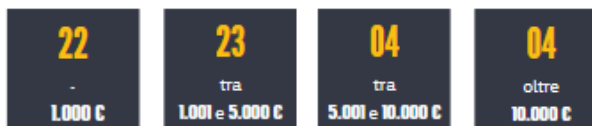


Capitale Raccolto  
225.600,00 €

53 Investitori

Lombardia	14
Toscana	13
Veneto	6
Lazio	5
Piemonte	3
Emilia Romagna	2
Liguria	2
Puglia	2
Marche	2
Friuli Venezia Giulia	1
Trentino A. Adige	1
Estero	2

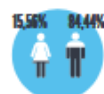
Investimenti



IL PROGETTO IL TEAM BUSINESS PLAN CONTATTA IL TEAM DOCUMENTO INFORMATIVO FAQ ALTRI

Le macchine della serie Dynamo sono state ideate, sviluppate e brevettate da Verde21 srl, una start up innovativa fondata nel 2013 sui valori dell'innovazione e del rispetto per l'ambiente.

Le Dynamo sono macchine in grado di produrre e accumulare energia termica ed elettrica, utilizzando solo fonti rinnovabili e gratuite, capaci singolarmente di soddisfare le esigenze di un edificio di oltre 1.000 mq. Macchine "free energy" come Dynamo sostituiranno nel tempo le vecchie e complesse soluzioni impiantistiche basate sull'utilizzo di fonti fossili e su grandi reti di distribuzione di energia - [www.dynamoenergies.com](http://www.dynamoenergies.com)



15,56%  
Persone  
fisiche 45

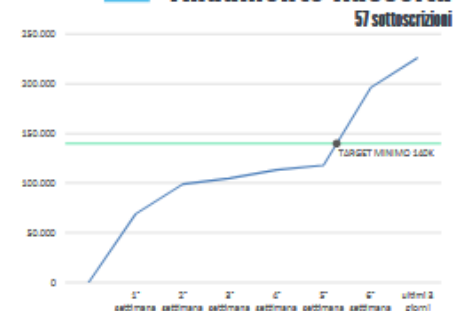


84,44%  
Persone  
giuridiche 08



Età max 75  
Età media 48,30  
Età min 29  
Inv. medio 4.256,6

Andamento Raccolta





# L'identikit di una società post ECF

L'azienda che ha effettuato con successo una campagna di *equity crowdfunding*:

Ha un progetto industriale basato su un prodotto/servizio **innovativo** e ad **alto contenuto tecnologico**

Possiede un **business plan strutturato** che è stato sottoposto, unitamente ai *curricula del management team*, al mercato raccogliendo un diffuso favore

Ha prospettive di un'elevata crescita, **anche all'estero**

Dispone dei **mezzi propri** necessari per l'avvio del programma di sviluppo

Spesso è destinataria di sovvenzioni a valere sui **fondi comunitari** alla R&S

Crea posti di **lavoro**

Accoglie nella compagine sociale un investitore professionale, o una impresa di grandi dimensioni, o una fondazione bancaria, o un incubatore certificato o un *business angel*

Ha una **corporate governance** analoga a una public company (Cd'A allargato, deleghe operative, organo di controllo, bilanci intermedi,...);

E' **accreditata presso i media** ed ha una certa community di followers

**informa periodicamente** i propri **stakeholders** sullo stato di realizzazione del progetto industriale

Gode, generalmente, di un **premio sul rating** da parte dei finanziatori tradizionali

«E quindi uscimmo a riveder le stelle»  
(Dante, Divina Commedia, 1321)

[www.starsup.it](http://www.starsup.it)

Matteo Piras – Ceo & co-founder

@MatteoPiras10

***Molte grazie***