

Strumenti a supporto dell'innovazione d'impresa

CAMERA DI COMMERCIO DI PRATO

Ing. Gianpiero Negri
Capo progetto Area Scouting della innovazione, QuInn

Programma di

Scouting e avvio nuovi business ad alto impatto di sviluppo



DIFFICOLTA' DELLE NUOVE IMPRESE INNOVATIVE

Il problema della nascita delle nuove imprese innovative

- Innovazione di prodotto, processo, servizio o modello di business
- Tutti i settori economici
- Necessità di forme di capitale “paziente” nelle fasi di start up (senza rimborso nei primi 2-3 anni di vita)
- Capitale di credito di difficile reperimento presso i canali bancari in assenza di garanzie.
- Importanza dei mezzi propri in fase di avvio per capitalizzare l'impresa
- Fondi di venture capital che operano raramente nell'*early stage* e solo per investimenti superiori a 500 k€

GLI OBIETTIVI GENERALI

- **Sostenere la nascita** di nuove **imprese innovative**
- **Consentire la capitalizzazione** delle nuove imprese- quindi migliorarne la “bancabilità”
- **Aiutarle ad accedere al mercato** e avviarne la crescita
- **Far loro superare la fase di start up** rendendole mature per l’ingresso di soci industriali o di altri soci finanziari (venture capital e/o private equity)

CONTESTO DI RIFERIMENTO

I FONDI PER L’EARLY STAGE IN TOSCANA

- SICI (Toscana Venture e Centro Invest)
- Fiditoscana (Fondo Idea, Fondo PMI e Prestiti partecipativi)
- Sviluppo Italia e Regione Toscana (Fondo di Early Stage) (interrotto)

NUOVE INIZIATIVE

- SICI Fondo Toscana Innovazione
- Bio Fund spa (Fondazione MPS, Toscana Life Sciences)
- Associazione italiana parchi scientifici e tecnologici (ipotesi allo studio)

I fondi locali che operano in Toscana raramente intervengono sotto la soglia dei 500.000 e **mai sotto quella dei 300.000 €**



IL *f*ONDO ROTATIVO PER LE NUOVE IMPRESE INNOVATIVE:

2003

la CCIAA di Pisa crea il

*f*ONDO ROTATIVO PER LE NUOVE IMPRESE
INNOVATIVE

Fondo attraverso il quale la Camera sottoscrive **quote di capitale
di rischio** nelle imprese **INNOVATIVE**

Nel 2005 la **Provincia di Pisa** inizia a cofinanziare lo strumento



IL *f*ONDO ROTATIVO PER LE NUOVE IMPRESE INNOVATIVE:
BENEFICIARI

PMI

INNOVATIVE

COSTITUITE O COSTITUENDE.

SOCIETA' DI CAPITALI

UNITA' LOCALE IN
PROVINCIA

● **MINORANZA**

Partecipazione diretta della Camera al capitale di rischio di imprese innovative con quote inferiori al 25% del CS

● **DE MINIMIS**

Partecipazione per importi non superiori a quelli consentiti dal *de minimis* (200.000)

● **TEMPORANEITA'**

Max 3 anni - possibile dilazione del pagamento di altri 24 mesi.

● **PATTI PARASOCIALI**

Prezzo di uscita definito fin dalla sottoscrizione

Impegno al riacquisto da parte dei soci proponenti

I MEZZI FINANZIARI DEL FONDO ROTATIVO

- Sono concessi sulla base della **validità del piano industriale** senza alcuna garanzia accessoria reale o personale in base ad una due diligence indipendente
- **Non devono essere rimborsati a scadenze prestabilite** durante il triennio di partecipazione. Il disinvestimento avviene con cessione della quota ai soci. Non è quindi l'impresa che deve rimborsare la quota ed il valore rimborsato non è garantito.
- Non vengono **remunerati** a scadenze prestabilite.
- Capitalizzano la società migliorandone il rating

Selezione delle candidature

COMITATO TECNICO

ESPERTI DI ALTO LIVELLO,
PROVENIENTI DA UNIVERSITA', POLI
TECNOLOGICI E PROFESSIONI

I Livello
II Livello

VALUTAZIONE

ESPERTI ESTERNI, INDIPENDENTI,
CONVENZIONATI CON LA CCIAA A SEGUITO DI UN
ANNUNCIO PUBBLICO PER LE DUE DILIGENCE

GIUNTA CAMERALE

DELIBERA LA SOTTOSCRIZIONE DELLE QUOTE DI CAPITALE

- **3.715.000 di € messi a disposizione dalla CCIAA e 225.000 € dalla Provincia di Pisa. Per il 2009 previsti ulteriori 500.000 euro;**
- **800.000 € di investimento CCIAA;**
- **43 candidature esaminate, 16 selezionate, 8 imprese partecipate fino ad oggi, tutte in attività, 1 in fase di valutazione;**
- **1 in fase di lancio del prodotto;**
- **7 operative sul mercato, fatturato 2008: oltre 3 Mil €**
- **5 società hanno già riacquisito completamente la partecipazione della Camera, in due casi, grazie all'ingresso di soci industriali e/o v.c., le quote sono state riacquistate prima della scadenza del triennio.**

14 imprese selezionate...



IMPRESE SPIN OFF DELLA RICERCA

- MICROTECH_ strumenti biomedicali per laparoscopia non invasiva ^
- XRD TOOLS _strumentazioni per diffrazione ai raggi X ^
- RTW _diagnostica elettromagnetica per le telecomunicazioni ^
- WI TECH _progettazione e implementazione di sistemi Wi Fi ^
- ERA ENDOSCOPY_ robotica applicata alla microchirurgia ^
- CRYSTAL ITALIA _produzione di cristalli per macchine laser
- EXTRASOLUTION _apparecchiature per il packaging
- MARWAN TECHNOLOGY _strumenti di misura e apparecchiature elettroniche
- PROTEOGEN BIO _Bioinformatica ^

IMPRESE CON PROPRIE INNOVAZIONI DI PRODOTTO

- LOBIM _attrezzature biomedicali per il trattamento delle artrosi ^
- DOLIGHT _Sorgenti di luce ^
- YOGITECH _progettazione componenti microelettronici per industria automotive
- QDESIGN _progettazione/realizzazione sistemi di automazione integrati
- AGIO ITALIA _progettazione di componenti elettronici multimediali

^ sono inserite in strutture di incubazione/poli tecnologici



• **YOGITECH SPA**

finanziata da S.I.C.I. sgr con il Fondo Toscana Venture
per oltre 1 mln di €

• **ERAENDOSCOPY SRL**

finanziata da un business angel per 1.000.000 €

• **EXTRASOLUTION SRL**

Valutata 6 mln di euro.

Ha avuto offerte di acquisizione da concorrenti per 2 mln di euro

I CASI DI SUCCESSO



◆ **LOBIM SRL**

finanziata da AmbroInvestimenti per 500.000 €(100.000 quale apporto di mezzi propri)

◆ **RTW SRL**

Integrazione verticale – partecipata dal più importante cliente che ne detiene oggi la maggioranza assoluta

ALTRE ESPERIENZE



◆ **LODI**

Progetto di costituzione di una società ex art. 107 T.U. con la partecipazione del sistema bancario locale

◆ **REGIONE PUGLIA**

Studio di fattibilità per la costituzione di una società ex art 107 T.U. con operatività regionale con la partecipazione del sistema bancario e della Regione

◆ **REGGIO CALABRIA, FERRARA**

Fondo rotativo della Camera di Commercio, operativo e con investimenti effettuati

◆ **VICENZA**

Costituzione di una società ex art. 107 T.U., operativa e con primi bandi aperti

IPOTESI DI SVILUPPO

Fondo Rotativo

Banche

Consorzi Fidi



Capitale di
rischio

3+2 anni

Capitale di
credito

2+5 anni

Garanzia per la
Banca

SVILUPPI COLLABORATIVI CON IL SISTEMA BANCARIO

1. Ipotesi di affiancamento di credito bancario al capitale di rischio (soft money + risk money)
2. Protocollo tra Camera di Commercio, Consorzi fidi e banche locali
3. La banca partecipa alla fase di valutazione ma si impegna a riconoscere la due diligence del sistema camerale come documento rilevante ai fini del merito di credito (vigilanza Banca d'Italia, compliance), considerando adeguata la garanzia fornita dal patto di riacquisto dei soci persone fisiche
4. Estende credito per un importo equivalente a quello del capitale di rischio, con una forma tecnica che consenta flessibilità di utilizzo e non gravi immediatamente con interesse (es. mutuo a 5 anni, con 2 anni di preammortamento)
5. I Consorzi fidi estendono garanzia per l'80% dell'importo (ipotesi allo studio).

Progetto di Scouting

Progetto di Scouting DESCRIZIONE

**Ricerca e Supporto alla Valutazione
di Idee Innovative d'Impresa
da avviare dal Fondo Rotativo**

Progetto di Scouting TARGET DA RAGGIUNGERE

Tutti i soggetti proponenti:

- in possesso di un'idea innovativa d'impresa
- orientati a svilupparne pienamente il potenziale di crescita
- interessati al Fondo Rotativo

Progetto di Scouting FINALITA'

- Fornire supporto a proposte molto innovative, e quindi ad alto rischio di insuccesso, che non riescono ad avere accesso al credito tradizionale (finanziamento)
- Affiancare il proponente nell'inquadramento del proprio progetto di business (strategia)
- Permettere lo sviluppo di idee di business con potenziale non pienamente espresso (apertura di nuove relazioni)

Progetto di Scouting QUALI IDEE INNOVATIVE

Progetti nuovi o non avviati per motivi legati a:

- *Rischio* di insuccesso non coperto da garanzie
- Necessità di integrazione delle *competenze* (gestionali, tecniche)
- Difficoltà di composizione del *team manageriale* ideale
- Identificazione della misura di *finanziamento* adeguata
- Necessità di perfezionamento degli aspetti strategici e/o commerciali

Idee di business già avviate:

- Con un potenziale di sviluppo potrebbe essere *accresciuto* e “*protetto*” grazie al supporto degli strumenti specifici per l’innovazione (brevetto, valutazione strategica di mercato)

Progetto di Scouting FASI E ATTIVITA'

Fase 1: Scouting

Fase 2: Sviluppo del piano di impresa

Progetto di Scouting FASI E ATTIVITA'

Fase 1: Scouting

Organizzazione di incontri individuali con potenziali proponenti

- *Analisi della proposta, prima valutazione dell'idea e delle esigenze*
- *Registrazione della manifestazione di interesse*

Elementi di analisi

- Il prodotto funziona?
- Il cliente lo accetta?
- E' difendibile dalla concorrenza?
- Rientro dall'investimento?
- Ho pianificato il processo innovativo in considerazione di tutti i suoi aspetti?

Progetto di Scouting FASI E ATTIVITA'

Fase 2: Sviluppo del piano di impresa

Erogazione del servizio ai proponenti di idee di business

- *Selezione delle domande di supporto avanzate da proponenti di idee di business*
- ***Incontri individuali di affiancamento con esperti***
- *Supporto alla redazione del piano di business*
- *Valutazione delle idee finanziabili*
- *Avvio procedura di finanziamento*

Progetto di Scouting FASI E ATTIVITA'

Fase 2: Sviluppo del piano di impresa

Modalità di erogazione degli incontri individuali

- *Esame dell'elaborato proposto dal proponente dell'idea di impresa durante l'incontro individuale. Valutazione e condivisione di eventuali aspetti soggetti a perfezionamento*
- *Restituzione di un report dell'esito degli incontri sostenuti con il proponente*

Progetto di Scouting FASI E ATTIVITA'

Fase 2: Sviluppo del piano di impresa (ESEMPIO) PROGRAMMA

SESSIONE 1:

Un incontro dedicato a ciascun proponente

SESSIONE 2:

Un incontro dedicato a ciascun proponente

Progetto di Scouting PROCEDURA PER IL PROPONENTE

Per il soggetto interessato a conoscere più approfonditamente i vantaggi e le ricadute del Progetto sono previsti i seguenti passi:

- Colloquio preliminare individuale per la valutazione dell'idea di business (effettuabile anche presso la propria sede)
 - *Documento finale: registrazione della manifestazione di interesse*
- Partecipazione al programma di affiancamento per l'elaborazione del piano di business (se richiesto e selezionato)
 - *Documento finale: piano di business*
- Erogazione dei servizi di accompagnamento per l'avvio di impresa
 - *Documento finale: domanda di finanziamento (esempio)*

Progetto di Scouting COMPETENZE DISPONIBILI

Esperienza in:

- attività di scouting di idee innovative
- organizzazione di business matching verticali (tematici) tra grandi aziende e nuovi proponenti tecnologici
- affiancamento nella fase di avvio di imprese innovative
 - Avvio di start-up
 - Gestione dei processi (dal concetto di idea al mercato)

Progetto di Scouting QUINN

Strumenti di contenimento del rischio d'innovazione

Creazione di strutture societarie ad hoc
(spin-off)

Strumenti di finanziamento adeguati
(capitale di rischio)

Affiancamento di soggetti che operano nel campo dell'innovazione:
soggetti proprietari di metodi e tecniche

Un esempio:





Progetto di Scouting RIFERIMENTI

Prof Andrea Bonaccorsi
Università di Pisa
Via Diotisalvi, 2
Tel 050 2217378
a.bonaccorsi@gmail.com

Presidente QuInn
Via Giordano Bruno, 71
56125 Pisa
Tel 050 2201232
<http://www.consorzioquinn.it>

Project manager Scouting
Ing. Gianpiero Negri
Capo progetto QuInn
Cell 380 7942830
gianpieronegri@yahoo.it