

L'EQUITY CROWDFUNDING IN ITALIA: OPPORTUNITÀ, NORMATIVE E REGOLAMENTI

Prof. Angelo Miglietta

Ordinario di Economia delle Aziende e dei
Mercati Internazionali presso IULM,
Coordinatore del dottorato in *Economics,
Management and Communication for Creativity*

Presidente e fondatore di Smarthub

INVESTITORI E PIATTAFORME DI EQUITY CROWDFUNDING: RUOLI E OPPORTUNITÀ

Dott. Emanuele Parisi

Dottorando di ricerca in Economics
Management and Communication for Creativity
presso IULM

CEO di Smarthub

SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM
Libera Università di Lingue e Comunicazione



**UNIVERSITÀ
DEL SALENTO**



**REINVENTARE
EUTOPIA**
Città candidata
Capitale europea della cultura

INVESTITORI E PIATTAFORME DI EQUITY CROWDFUNDING: RUOLI E OPPORTUNITÀ

Dott. Emanuele Parisi

Dottorando di ricerca in Economics Management and Communication for Creativity
presso IULM

CEO di Smarthub

SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM

Libera Università di Lingue e Comunicazione



**UNIVERSITÀ
DEL SALENTO**



**REINVENTARE
EUTOPIA**
Città candidata
Capitale europea della cultura

INTRODUZIONE

- L'Equity Crowdfunding
- L'investimento in Equity Crowdfunding
- Gli investitori
- Le piattaforme di Equity Crowdfunding
- Smarthub
- Presentare un progetto su Smarthub

SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM

Libera Università di Lingue e Comunicazione



UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



REINVENTARE
EUTOPIA
Città candidata
Capitale europea della cultura

L'INVESTIMENTO IN EQUITY Crowdfunding

- Proviene dalle Crowds: *the more, the merrier* (Letzer 2011)
- L'investimento in Equity Crowdfunding *esula dai driver tradizionali dell'investimento Capital Growth, Dividendi, Diversificazione gli investimenti, supporto al brand* (AK Achleitner, Braun, Engel, Figge 2011), e comprende motivazioni *personali, sociali, filantropiche* e di sostegno al proprio network (Catalini, Faldwalb 2013)
- L'investimento avviene **rapidamente**, è di **modesta entità** e offre opportunità non solo economiche ma anche personali (*partecipazione alla vita di un impresa, suddivisione dei rischi*)
- A livello di **Corporate Governance**, tradizionalmente le startup non hanno un azionariato iniziale (che bloccherebbe il processo decisionale) mentre il D.L. Cresci Italia prevede che le startup innovative accordino "**diritti diversi**" alle quote (senza diritto di voto ma con diversa partecipazione alla società) (D.L. Cresci Italia)

SMARTHUB
● ● ● ● ● ● ● ● ● ●



Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM
Libera Università di Lingue e Comunicazione



UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



REINVENTARE
EUTOPIA
Città candidata
Capitale europea della cultura

L'INVESTITORE DI ECF - L'IMPACTER

L'investitore è nel 35% dei casi un soggetto del network della startup (F&F) *(Catalini, Faldwalb 2013)*; in alternativa un pre-consumatore oppure istituzionale negli altri casi

- **PRIVATI:** rientrano nel network F&F, oppure investono entro le soglie MiFid e desiderano guadagnare, partecipare e condividere *(Castrataro, Pais 2013)*
- **ISTITUZIONALI:** guardano agli incentivi fiscali (20-27% di deducibilità) e alla possibilità di sfruttare effetto leva dell'investimento in ECF, oltre al vantaggio dell'esternalizzazione di attività che internamente avrebbero maggiori costi. Si parla di esternazionalizzazione di R&S *(Miglietta, Parisi, Pessione, Servato 2013)*
- **BUSINESS ANGELS:** soggetti che operano professionalmente; singolarmente o in gruppi organizzati e hanno interessi trasversali.

SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM

Libera Università di Lingue e Comunicazione



UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



REINVENTARE
EUTOPIA
Città candidata
Capitale europea della cultura

LE PIATTAFORME

Esistono diversi esempi di piattaforma, ciascuna con diverse caratteristiche operative e funzionali.

- Alcune sono **tematiche** (solo per area), altre per modello (reward, donation, pre-sale), altre miste.
- A livello di Piattaforme ECF, **l'esperienza Italiana** ha pochi esempi al momento ma l'interesse è molto forte
- Alle piattaforme ECF (Gestori) è consentito di operare **mediante autorizzazione Consob**, con cui sono valutati i processi, i presidi e la struttura dell'operazione
- ciò che valuta il regulator, è **la capacità del Gestore di eseguire selezione, accompagnamento e istruttoria delle offerte**, per tutelare startup, investitori e investimento ponendosi quindi come Garante del servizio offerto

SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM

Libera Università di Lingue e Comunicazione



UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



REINVENTARE
EUTOPIA
Città candidata
Capitale europea della cultura

SMARTHUB

- **Smarthub** è il portale online che abbiamo costituito al fine di completare il percorso di analisi sul mondo del CF, di ricerca sulle esigenze, necessità e diritti dell'investitore, con la parte operativa del business, delle startup.
- Smarthub nasce con l'obiettivo di raggruppare infatti su **un'unica piattaforma le startup, gli investitori privati e professionali**, forti dei processi di selezione delle offerte che abbiamo sviluppato
- Parliamo di **business proposal**: un lavoro dettagliato, preciso e personale sul tipo di progetto che si vuole sviluppare, sulle ragioni che hanno spinto a voler ricorrere al CrowdFunding, e alle previsioni di sviluppo e di crescita
- gli **investitori in equity guardano anche e volentieri al profitto derivante dal capital growth** delle quote - se così non fosse si tratterebbe di Donazione di CrowdFunding

SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM
Libera Università di Lingue e Comunicazione



**UNIVERSITÀ
DEL SALENTO**



**REINVENTARE
EUTOPIA**
Città candidata
Capitale europea della cultura

SMARTHUB - PRESENTAZIONE DEL BUSINESS PROPOSAL

Forniamo alle startup una **guida** su come completarlo indicando i punti da trattare e le modalità per trattarli, e comprendono:

BUSINESS PROPOSAL

INDICE GENERALE

1. La Business Proposal

- 1.1 La funzione della Business Proposal
- 1.2 Consigli per la predisposizione

L'ARTICOLAZIONE DELLA BUSINESS PROPOSAL

- 2.1 L'Executive summary
- 2.2 La Startup
 - 2.2.1. Descrizione della Startup e requisiti
 - 2.2.2. L'offerta della Startup
 - 2.2.3. Il mercato target
 - 2.2.4. Il sistema competitivo allargato
 - 2.2.5. Le strategie della Startup
 - 2.2.6. Le scelte operative

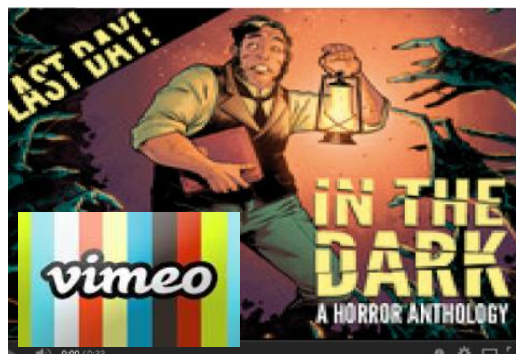
2.3 IL PROGETTO DELLA STARTUP

- 2.3.1 Descrizione del progetto
- 2.3.2 Analisi SWOT
- 2.3.3 Impatto del progetto sulla Startup

2.4 IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

- 2.4.1 Introduzione
- 2.4.2 Il conto economico
- 2.4.3. Il rendiconto finanziario
- 2.4.4. Lo stato patrimoniale
- 2.4.5. I legami tra le tavole previsionali
- 2.4.6 Gli indici di bilancio

VIDEO



NON SERVE UN MONTAGGIO O UNA FOTOGRAFIA PARTICOLARE, BASTA UN CELLULARE. L'IMPORTANTE È CHE IL VIDEO SIA DIVERTENTE, PERSONALE, INTRIGANTE E CONVINCENTE. PENSEREMO NOI AD AIUTARLO A RENDERLO VIRALE SUL WEB

MENTOR & TUTOR

Autore



PHILIP HARTIGAN
Chicago, IL

Contact me



Mentore



PHILIP HARTIGAN
Chicago, IL

Contact me



SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM
Libera Università di Lingue e Comunicazione



UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



REINVENTARE
EUTOPIA
Città candidata
Capitale europea della cultura

APPROVAZIONE DEI PROGETTI

- Dopo aver raccolto queste informazioni, un nostro team raccoglie e analizza i documenti per confermarne l'adeguatezza e la fattibilità
- Se necessario, mettiamo a disposizione una consulenza fornita da soggetti esterni alle startup con buone idee ma senza la documentazione necessaria (piano finanziario, video etc.) Talvolta indichiamo anche **mentor** e **tutor**
- con la startup definiamo il marketing e la comunicazione per far sì che il progetto raggiunga il più alto numero di soggetti vicini alla startup (fondamentale è in tal senso il proprio network di conoscenze).
- definiamo tutti gli aspetti dell'offerta affinché una volta partita la campagna, la raccolta dia i suoi frutti nel più breve tempo possibile e la startup raggiunga il goal.

SMARTHUB




Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM

Libera Università di Lingue e Comunicazione

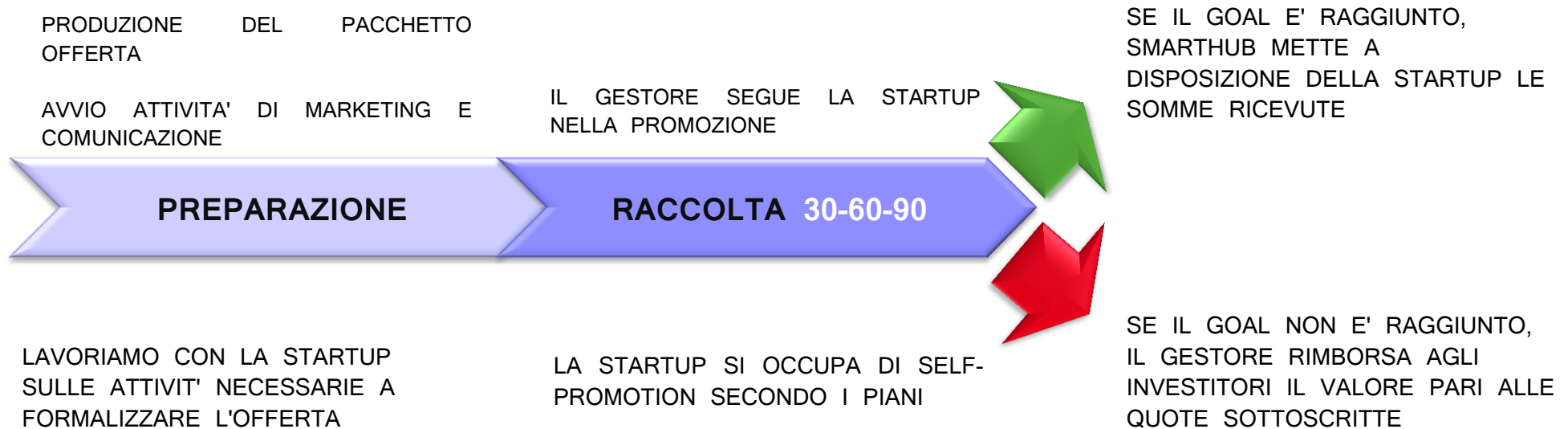


UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



REINVENTARE
EUTOPIA
Città candidata
Capitale europea della cultura

LA RACCOLTA



SMARTHUB
● ● ● ● ● ● ● ●



Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM

Libera Università di Lingue e Comunicazione



UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



REINVENTARE
EUTOPIA
Città candidata
Capitale europea della cultura

CONCLUSIONI

- **INTERNAZIONALMENTE:** è un fenomeno consolidato; non temporaneo, pervasivo, che potrebbe arrivare a determinare la genesi dei futuri investitori e investimenti ai cd tall enough to see
- **IN EUROPA:** Horizon2020 e istituzione di “*European Crowdfunding Stakeholder Forum*” per la promozione del settore; creazione di un certificato di qualità per i player del settore; diverse esenzioni e sospensioni relative agli aiuti di stato e finanziamenti pubblici.
- **IN ITALIA:** dalla normativa prima al mondo, si attende un intervento a breve nel settore pubblico (anche civic CF) e l'intervento di player maggiori.
- **SMARTHUB:** l'innovazione è oggi una necessità per molte imprese, e non rappresenta più solo un fine ma un mezzo. Le aziende innovano per mantenere competitività, non per il fine di innovare. Per Smarthub è fondamentale che la società sia partecipe di questa innovazione, dando l'opportunità a tutti, veramente, di diventare protagonisti dell'innovazione.

SMARTHUB
● ● ● ● ● ● ● ● ● ●



Società Italiana di
MANAGEMENT



IULM
Libera Università di Lingue e Comunicazione



UNIVERSITÀ
DEL SALENTO

