

IL MERCATO ITALIANO DEL CAPITALE DI RISCHIO INFORMALE

(Sintesi dei dati raccolti da IBAN, con questionario on line, nel periodo 13 gennaio/25 marzo 2010)

	Anno 2009	Variazione % su 2008
Campione (di cui 75% Soci IBAN)	268 risposte	+ 91 %
Tot. degli investimenti censiti	31.460.000 €	+ 1.2 %
N. Operazioni censite	179	+ 49 %
Valore Investimento Medio	176.000 €	- 17 %
Totale progetti esaminati seriamente	1.394	+ 111 %
Exit dichiarate	33	+ 3 %

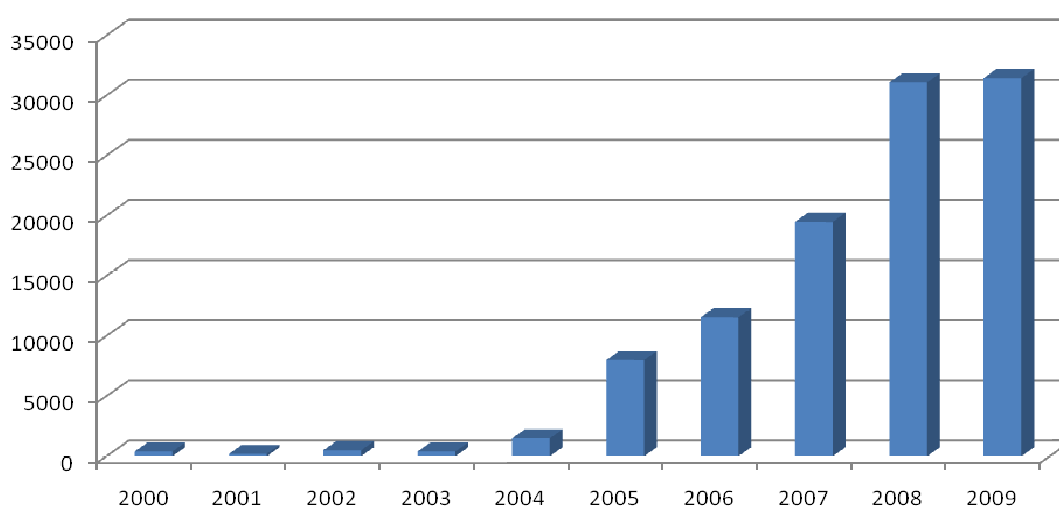
COMMENTO:

Esaminando i dati dell'indagine 2009, si possono fare alcune considerazioni di sintesi:

- Il mercato dell'Angel Investing in Italia è ancora cresciuto e sembra ormai aver superato la sua fase pionieristica, iniziata nei primi anni del 2000, entrando in una fase di consolidamento e di diffusione sul territorio, in linea con le realtà degli altri paesi europei assimilabili all'Italia dal punto di vista della tassazione d'impresa;
- Anche a seguito del costante e capillare ruolo dell'Associazione IBAN su tutto il territorio, continua a ridursi la "asimmetria informativa" tra Portatori di progetto ed Investitori Informali nel capitale di rischio, rispetto agli anni scorsi;
- L'ammontare globale degli investimenti dichiarati è sostanzialmente rimasto invariato rispetto all'anno precedente (+1.2%), grazie anche all'aumentato numero di operazioni censite. E' calato l'ammontare dell'investimento medio di ogni operazione (-17%), in parte anche a causa della strategia dei co-investimenti all'interno dei gruppi di BA;
- I Business Angels Italiani continuano a fruire di un network di riferimento qualificato e ad avere accesso alle *best practices* europee, grazie all'integrazione di IBAN nel circuito Europeo ed il suo partenariato in specifici progetti comunitari (v. www.earlystageinvestors.org e www.readyforequity.eu);

- Tra gli imprenditori va rafforzandosi la convinzione che, soprattutto in momenti di razionamento del credito, devono saper coinvolgere gli investitori del capitale di rischio (di grande o piccola dimensione) per poter finanziare la propria azienda nelle prime fasi di sviluppo; questa è ormai divenuta una prassi normale negli Incubatori d'impresa e in ogni StartUp Competition;
- Si può anche affermare che il Business Angel in Italia è una figura con forte potenziale di crescita. Infatti, continuano ad essere numerose le persone componenti il campione che si dichiarano BA e vorrebbero seriamente investire, ma ancora non lo hanno fatto (oltre il 50% nel 2009).
- La crescita del numero degli *Angel Investors* operativi sta fornendo un importante contributo al completamento della filiera italiana degli attori finanziari di cui possono disporre i nuovi progetti d'impresa; nel settore EarlyStage infatti, oggi si possono contare circa 350 BA individuati da IBAN, che dichiarano aver investito oltre 31 ML/€ e 29 operatori aderenti a AIFI che dichiarano avere investito circa 98 ML/€.
- Infine, per quanto riguarda i riflessi sull'occupazione, essendo progetti d'impresa ancora ai primi passi, la crescita degli occupati risulta essere ancora poco significativa.

**Graf. 1: Ammontare annuo investimenti “seed” ed “early stage” in Italia
dichiarati ad IBAN - (anni 2000-2009) (in 000 €)**



Nota: Con il termine “high tech” si indica la [tecnologia](#) al momento più avanzata, qualsiasi sia il campo di applicazione. Non esiste una classe di apparecchiature high tech, ma queste variano con il passare del tempo.

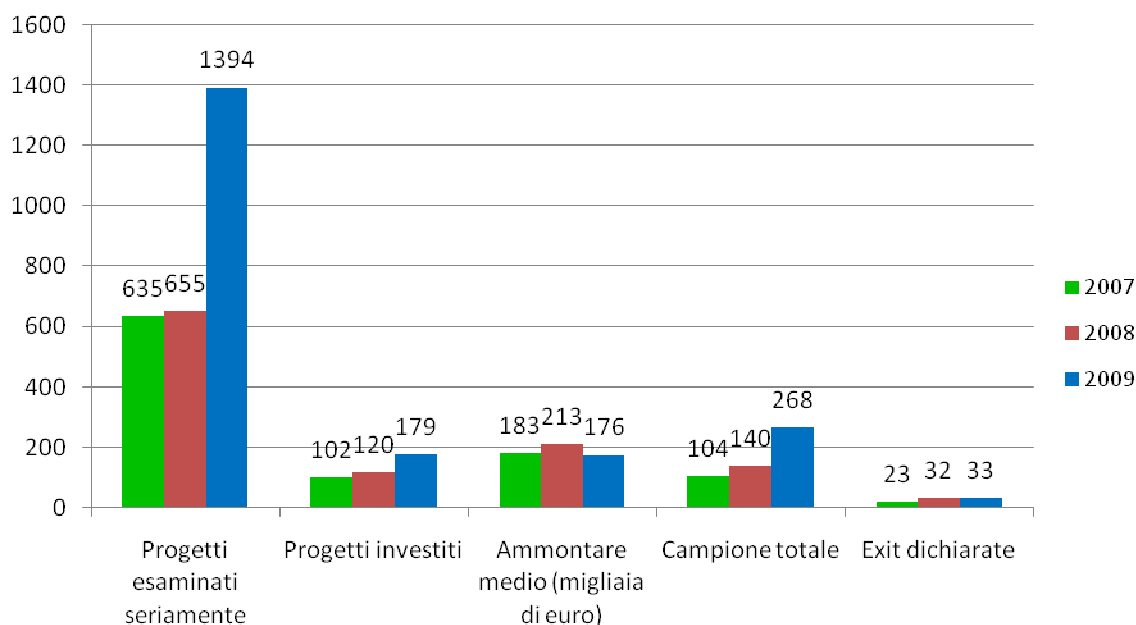
➤ Anche il profilo personale che emerge dall'indagine 2009 si conferma un allineamento con gli aspetti che caratterizzano la figura dei Business Angels nei paesi anglosassoni.

I valori medi più significativi, emersi dall'ultima indagine, evidenziano le seguenti caratteristiche:

- ❖ *Maschio, età media 49 anni, residente al Nord, con titolo di studio elevato, con esperienza di alto dirigente, quando non già imprenditore;*
- ❖ *L'universo femminile è rappresentato da un esiguo 3%, in linea con le altre indagini in ambito europeo;*
- ❖ *Ha la disponibilità di un patrimonio liquido personale intorno a 1.000.000 € (solo i 2/3 del campione hanno risposto);*
- ❖ *Circa l'impiego del proprio patrimonio personale, emerge un atteggiamento molto prudente (la media si colloca tra il 15/20% del proprio patrimonio, ma oltre il 50% dichiara di investire meno del 10% del proprio patrimonio), ma con la predisposizione ad aumentare in futuro il livello dei propri investimenti;*
- ❖ *Se ha già fatto un investimento non intende fermarsi e ne fa altri; oltre il 50% ha già in portafoglio altre 2 o più partecipazioni; e quando entra in un progetto d'impresa tende a creare una nuova società (quasi sempre una srl);*
- ❖ *Oltre ai soldi, il contributo del BA, si concentra nell'apporto di strategia aziendale e nei contatti, entrando attivamente nel management team dell'impresa, apportando anche conoscenze industriali del settore specifico;*
- ❖ *Prende le sue informazioni dalla rete IBAN (il 56% degli intervistati) e da altri imprenditori e colleghi/amici (circa il 35%), spesso all'interno dei Club di appartenenza. Contrariamente al comportamento dei colleghi europei, che invece considerano fonti d'informazione primaria le fiere, gli eventi informativi e le collaborazioni con istituzioni bancarie/finanziarie;*
- ❖ *Preferisce investire nella propria Regione o all'estero, piuttosto che in altre Regioni d'Italia;*
- ❖ *E' mosso dalla ricerca di una soddisfazione personale di auto realizzazione più che dalla sete di guadagno; entra in progetti con forte potenziale di crescita, ma dove vi sia un gruppo fortemente impegnato e competente;*
- ❖ *Non sembra attribuire grande importanza agli aspetti fiscali del proprio investimento;*

- ❖ Predefinisce la possibilità di exit al momento dell'investimento e la modalità preferita è la vendita ad altra società/fusione (oltre il 70%), seguita dalla vendita ad altri investitori;
- ❖ Esamina seriamente almeno 5 progetti prima di decidere di investire; e tra le cause principali del rigetto di un progetto imprenditoriale vi sono: la realizzazione di un business plan incompleto, lo scarso potenziale di crescita, i dubbi sulle abilità dei manager e la mancanza di fiducia nell'imprenditore.
- ❖ Tra quelli che investono, per un terzo hanno investito meno di 30.000 €; per un terzo tra i 30 e i 100.000 € e la restante parte si divide equamente fra le fasce 100/200.000, 300/500.000 e oltre i 500.000 €;
- ❖ Il BA italiano preferisce investire in progetti High-Tech (70%), in settori come l'ICT, le Biotecnologie ed il MedTech, confermando l'importanza del ruolo dell'informal venture capital come stimolatore dell'innovazione; permane comunque elevato l'interesse anche per il settore manifatturiero e per gli investimenti nei servizi alle imprese;
- ❖ Preferisce acquisire una percentuale del capitale sociale di larga minoranza (il 31% dichiara una partecipazione azionaria attorno al 5%); solo il 7% dichiara di possedere quote azionarie superiori al 50%;
- ❖ Peloppiù si preferisce investire da soli, ma sono in continuo leggero aumento le operazioni fatte in cordata tra più BA;
- ❖ Per quanto riguarda la durata dell'investimento, si registra un valore medio delle risposte di circa 4 anni, ma è anche vero che nel 2009 sono molto aumentate le operazioni di disinvestimento dopo soli 2 o 3 anni;

Graf. 2: Elementi riepilogativi delle indagini degli ultimi tre anni



Infine, un ringraziamento particolare va alla dott.ssa Sabrina Bartella, che sotto la guida del prof. Vincenzo Capizzi della SDA Bocconi, ha curato con passione e competenza crescente, la preparazione, la raccolta e l'ordinamento dei dati ed ha quindi consentito la realizzazione della presente pubblicazione, in collaborazione con l'Associazione IBAN.

Il Presidente

Paolo Anselmo

Il Segretario Generale

Tomaso Marzotto Caotorta

NOTA: Ricordiamo che i dati devono essere presi con una certa cautela, data la esiguità del campione (ancorché in continua crescita negli anni).

Milano, 20 aprile 2010