

# 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)

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

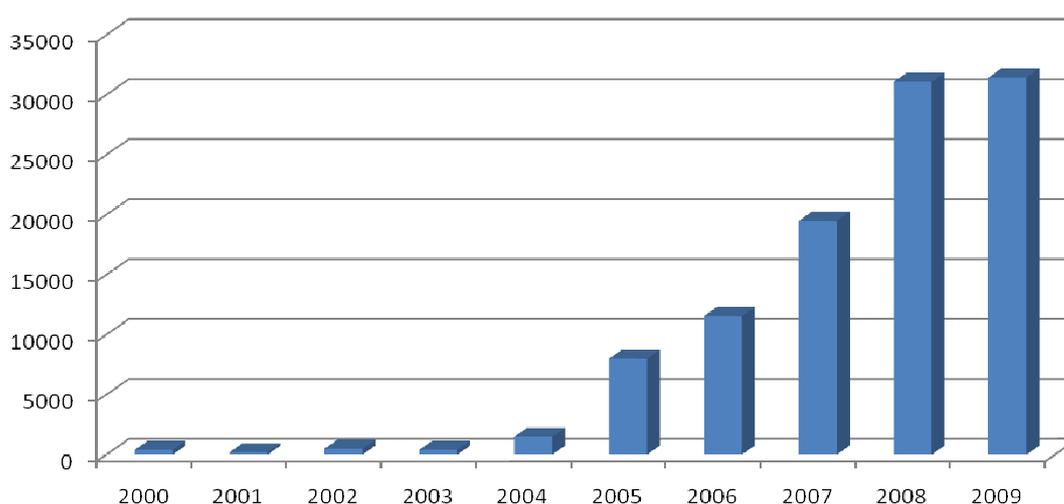
## COMMENTO:

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](http://www.earlystageinvestors.org) e [www.readyforequity.eu](http://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.

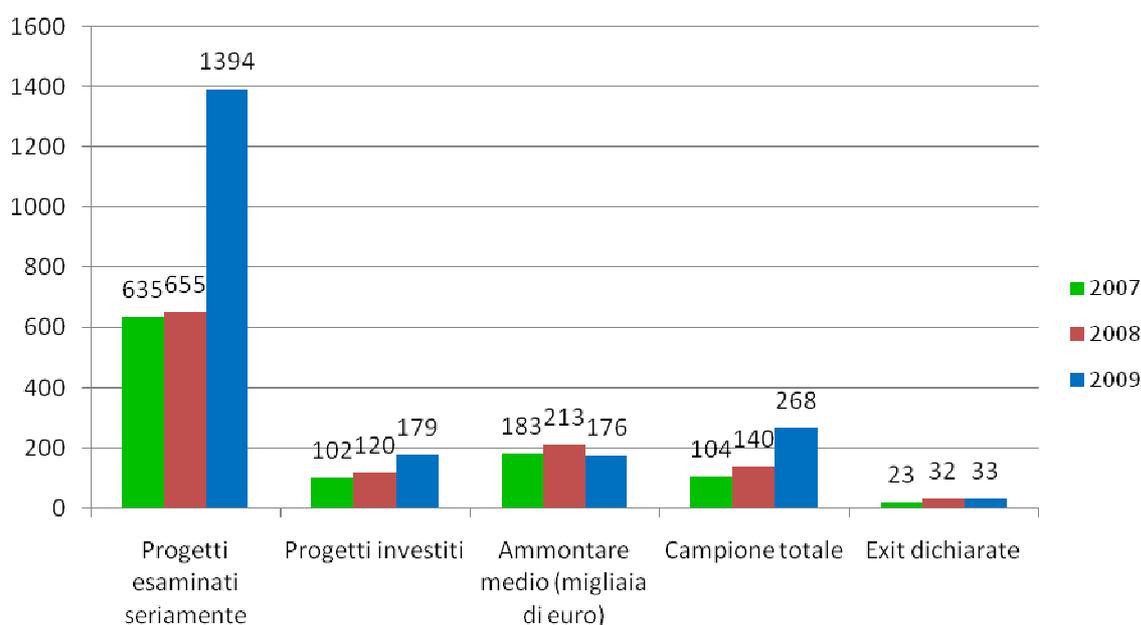
➤ Anche il profilo personale che emerge dall'indagine 2009 si conferma un allineamento con gli aspetti che caratterizzano la figura dei Business Angels nei paesi anglosassoni.

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