

Fare impresa con l'angelo custode

In un momento in cui banche e private equity faticano a tirare fuori i soldi, i neo imprenditori si affidano ai business angels

di Massimo Restelli

La crisi economica che sta schiacciando i bilanci familiari non pare aver sciugato la fantasia e la voglia di fare impresa degli italiani. Questa perlomeno è l'impressione sfogliando le storie dei giovani che sono riusciti a costruire un'azienda grazie all'intervento di un "angelo custode". Più precisamente di un business angel, cioè di un imprenditore o di un manager affermato e sovente al termine della propria carriera lavorativa, che si rende disponibile a prendere sulle gambe società che a volte esistono quasi unicamente sulla carta. Ne diventa socio, iniettandovi risorse finanziarie e assicurando una gestione manageriale, perché crede nel loro sviluppo e quindi conta di ottenere un guadagno nell'arco di qualche anno. Questo approccio, tipico della cultura americana, non ha quindi nulla di filantropico

ma può costituire una soluzione per gli "inventori" del nostro Paese pronti a rischiare in proprio ma che non riescono a farsi ascoltare dal sistema bancario tradizionale.

I business angels intervengono infatti nella prima fase della vita di un'impresa, quando le banche e il private equity faticano ad agire sia per la difficoltà di comprendere il

Un socio caduto dal cielo
I business angels sono imprenditori o manager affermati che aiutano le imprese nella gestione finanziaria e manageriale.



“Risorse
finanziarie
per progetti
innovativi”

in Italia l'investimento messo a disposizione da un business angel è infatti prossimo a 120-150mila euro, meno di un monolocale in una grande città. La situazione però sta cambiando: «Sempre più di frequente i business angels si riuniscono in gruppi, danno vita a sindacati di investimento come avviene nel mondo anglosassone», prosegue il manager di Kpmg che di recente ha curato una guida pratica su questo feno-

progetto sia perché si tratta di investimenti di piccolo taglio», spiega Simone Bassanini di Kpmg corporate finance, uno dei big della consulenza a livello internazionale: in media

meno insieme alla Iban, l'associazione dei business angels italiani.

A chi rivolgersi. E come presentarsi

All'estero questi angeli custodi delle imprese agiscono su larga scala da diversi anni. Soprattutto negli Stati Uniti dove - secondo una stima della European business angel network (Eban) - nel 2005 i business angels avevano finanziato 49.500 progetti per un totale di 23,1 miliardi di dollari, quindi 480mila dollari a società.

«I requisiti richiesti per cercare un angelo custode nel mondo degli affari sono avere un'idea valida ed essere in grado di presentarla in modo strutturato», spiega Bassanini, secondo cui è essenziale che il neoimprenditore sia disposto a condividere il progetto con un socio esterno, permettendone l'intervento sia sotto il profilo strategico sia della gestione. Dal momento che la selezione iniziale è molto rigida, «chi tenta questa strada dovrebbe poi avere la preparazione culturale per accettare l'eventuale fallimento del proprio progetto imprenditoriale non come un marchio di infamia ma come uno stimolo da cui ripartire», prosegue il manager di Kpmg, consigliando agli interessati di entrare in contatto con l'Iban. L'associazione presieduta da Tommaso Marzotto è infatti strutturata sul territorio con diverse sedi, le Ban, che fungono da antenne per intercettare le idee imprenditoriali più promettenti e curano sessioni periodiche di formazione.

Il neo imprenditore è chiamato a condensare il progetto in una breve presentazione ed esporla a una platea di potenziali investitori insieme al proprio profilo personale e alla situazione del mercato di riferimento. Questa prima scrematura - precisa Bassanini - di norma avviene 3-4 mesi dopo il primo contatto con la Iban, quindi i progetti sono approfonditi in incontri mirati dove si analizzano i numeri e le prospettive della neo azienda. Fino all'eventuale definizione del business plan e al lavoro di due diligence che, se non emergono difficoltà o incomprensioni, sfocia nella costituzione di una nuova società e nella delicata definizione dei patti parasociali per permettere l'ingresso del business angel. Quest'ultimo dovrebbe, invece, affiancare alla disponibilità finanziaria una buona competenza del settore così da poter valutare a fondo i rischi di quella specifica attività e condividere con l'imprenditore-socio la propria rete di contatti.

■ Vendere i cartoni animati anche agli americani
Giovanna Bo e Massimo Scandroglio, il business angel che ha consentito alla Achtoons di Bologna di fare un salto di qualità in ambito internazionale.



“Oltre ai soldi l'angelo porta competenze e conoscenze”



Fino a qui la teoria. Regole del gioco abbastanza semplici che, come dimostrano i casi selezionati da *Espansione*, sono virtualmente applicabili in ogni settore. Dal mondo dei cartoni animati scelto dalla bolognese Achtoons, al campo della medicina con le protesi pensate da Roadrunnerfoot Engineering per chi ha subito l'amputazione di un arto fino all'attenzione per la natura di Minteos, che ha realizzato un sistema per prevenire il rischio di incendi e calamità naturali nei boschi, lungo i laghi e i corsi d'acqua.

Da Bologna agli Usa, coi cartoons

Nel 2004, quando entra in contatto con il mondo dei business angels, Achtoons ha cinque anni di vita. Le due fondatrici, Giovanna Bo e Anna Lucia Pisanelli, hanno iniziato a collaborare con Rai Educational, curando le animazioni per le serie Tv "Corto Maltese" e "Coccobill", "Winx Club" e "Ratman". La società, specializzata nelle produzioni audiovisive, ha allargato il proprio raggio d'azione, entrando nel mondo pubblicitario, nei

■ Una prevenzione per i disastri naturali
A destra, un report di allarme incendio visualizzato sul cellulare via sms. Sopra, la casetta con sensore antincendio, sempre di Minteos.





filmati industriali, nei videoclip musicali e nei documentari. Ma Giovanna Bo e Anna Pisanelli comprendono che per fare il salto dimensionale occorre trovare all'esterno nuove risorse finanziarie e soprattutto un sostegno manageriale. Si rivolgono, quindi, al Ban di Bologna tramite cui entrano in contatto con l'imprenditore Massimo Scandroglio che, attraverso la controllata Gst Partner, investe.

Grazie a queste nuove risorse, Achtoons si perfeziona e si struttura per seguire la produzione in tutte le sue fasi: dall'idea alla character design, dalla grafica alla scenografia e al sound design. Ora è il momento della crescita internazionale: Achtoons guarda in

particolare agli Stati Uniti. La società sta curando la produzione della serie tv a cartoni animati "L'Arte con Mati e Dadà", un format per bambini dai 4 ai 7 anni in coproduzione con Rai Fiction al centro di un progetto che ha trovato anche l'appoggio di due partner internazionali: l'americana Porchlight entertainment per la distribuzione e la canadese Image corporation entertainment per la produzione.

Rispetto della natura e business

Tenere sotto controllo l'ambiente per prevenire i disastri naturali: è l'idea da cui nasce nel 2005 la Minteos. Tutto avviene all'interno dell'incubatore del Politecnico di Torino I3P e il fondatore Marco Brini si concentra da subito sullo sviluppo di specifici sensori wireless che distribuiti sul territorio, nei boschi, lungo la riva dei fiumi o le sponde dei laghi diventano altrettante "sentinelle" per zone potenzialmente a rischio di incendio o allagamento. Tutti i sensori sono infatti collegati con il cervellone centrale che, se riceve il segnale di allarme, allerta a sua volta le squadre di intervento.

Un sistema utile non solo per preservare la fauna ma anche per salvaguardare vite umane che nel 2007 Brini presenta al circuito Iban, dove trova due angeli custodi. Minteos lo scorso giugno ha realizzato nel Peloponneso il primo progetto pilota per il rilevamento automatico degli incendi boschivi. A luglio invece il primo impegno in Italia, al Parco regionale della Mandria (Venaria Reale - Torino) dove Minteos ha curato un sito sperimentale di rilevamento integrato di incendi, livelli d'acqua e qualità dei corsi d'acqua. A novembre la società presenterà invece il primo sistema di rilevamento di CO₂.

Roadrunnerfoot, la sfida di Pistorius

Specializzata in protesi ortopediche per le persone che hanno subito l'amputazione degli arti, Roadrunnerfoot Engineering nasce nel marzo 2007 come spin-off dell'ex Politecnico Innovazione di Milano oggi Alintec. L'idea è dell'ingegnere meccanico e atleta paralimpico di Atene 2004, Daniele Bonacini, che tramite Iban incontra il business angel Piero Marcucci.

Per Roadrunnerfoot inizia così il momento di sfruttare i brevetti precedentemente studiati avviando la produzione di prodotti diversificati a seconda dell'utenza e diventando la prima azienda italiana che progetta,

■ Protesi innovative

Daniele Bonacini è un ingegnere meccanico che nel 2004 è stato un atleta nelle paralimpiadi di Atene. Oggi fa impresa.



■ finanza

■ Dove corrono le aquile

L'atleta Oscar Pistorius è stato il testimonial della Roadrunnerfoot, impresa di Daniele Bonacini che grazie al suo business angel Piero Marcucci è riuscito a sfruttare brevetti originali.

produce e vende ausili per disabili. Per i giovani Bonacini ha infatti studiato piedi artificiali pensati per consentire il completo recupero delle funzionalità motorie; nelle protesi per gli anziani ha invece privilegiato il comfort e in quelle per le donne la personalizzazione e l'estetica. L'azienda, che produce poi carrozzine e tutori, si pone l'obiettivo di minimizzare i costi di produzione così da proporre un prezzo di vendita il più possibile vicino alla spesa coperta dal Servizio sanitario nazionale.

L'indirizzo giusto per cominciare

Quanti vogliono conoscere più approfonditamente la realtà dei business angels posso-



ramente disponibile su Internet sul sito dell'associazione www.iban.it.

Nata nel 1999 Iban riceve e esamina ogni anno circa 300 idee di impresa e fino allo scorso luglio aveva registrato la nascita di 250 progetti di impresa grazie al suo circuito di oltre 250 business angels.

no consultare la guida pratica curata da Kpmg insieme all'associazione di settore Iban. Ottanta pagine di idee e consigli per i potenziali neo imprenditori. «È il primo testo di cultura di impresa per le start up del nostro Paese», sottolinea il presidente dell'Iban Tommaso Marzotto. «La stiamo diffondendo in 3 mila copie in tutta Italia anche tramite road show in diverse città ed è inte-