Business angel e imprese, un'agenzia "matrimoniale" li fa incontrare

La direzione è ormai chiara. Il sistema bancario ha stretto i cordoni della borsa (anche per via dei requisiti patrimoniali di Basilea 2 e 3) e per le aziende ottenere finanziamenti è diventato più difficile. Diventa perciò obbligatorio guardarsi attorno e andare alla scoperta di canali alternativi e innovativi, tra capitale di rischio e di debito.

Una panoramica l'ha offerta il convegno (qui tutti i relatori) promosso dal Comitato per la Promozione dell'Imprenditorialità Femminile della Camera di Commercio di Bergamo e realizzata da Bergamo Sviluppo in collaborazione con l'Incubatore d'Impresa, mercoledì 24 giugno all'ex Borsa Merci in città.

Il partecipato incontro ha fatto luce su strumenti diversi, come crowdfunding, business angels, venture capital, private equity fino alla quotazione sul mercato alternativo del capitale Aim Italia, all'emissione di cambiali finanziarie e di minibond. Strumenti ai quali in Italia si ricorre ancora poco, ma che, in accordo anche con le dinamiche internazionali e con la necessità di partire alla pari nella competizione e non essere gravati dal fardello del credito, sono destinati a crescere.

Le tipologie sono diverse, ma ciò che è emerso è che anche realtà medio-piccole possono avvicinarsi e valutarne le opportunità. Tanto più che anche a Bergamo sono presenti realtà che operano in questi campi, rendendo di fatto più legato al territorio l'intervento. È il caso di Opstart, piattaforma di crowdfunding per le start up innovative, o del progetto BacktoWork24, società del Gruppo 24ore, che ha un referente anche per Bergamo, Marco Bracci. «Il fondatore Carlo

Bassi – ha ricordato Bracci – l'ha definita "un'agenzia matrimoniale" tra le aziende alla ricerca di capitali per svilupparsi e l'esperienza professionale di manager maturi, che la congiuntura sta escludendo dal mercato del lavoro e che vogliono investire i propri capitali ed esperienza diventando soci dell'impresa». Oltre che di risorse finanziarie l'apporto è, quindi, di capitale umano, ugualmente importante, e forse più, per la crescita e la competitività.

Bergamasca è anche 035 Investimenti, società nata nel 2012 da un gruppo di imprenditori del territorio, che investe nel capitale di aziende di piccole dimensioni di Bergamo e della Lombardia per favorirne lo sviluppo a livello nazionale e internazionale. Proprio l'ingresso di 035 Investimenti come socio di minoranza nella PoliKeg di Calcinate porterà l'azienda a realizzare impianti in tutto il mondo per la produzione del proprio innovativo fusto per sistemi di spillatura in Pet completamente riciclabile, che manda in pensione i fusti in acciaio, pesanti e gravati dai costi di restituzione e riempimento.

Come sempre, gli scogli maggiori per l'accesso a questi nuovi canali sono di tipo culturale, oltre ai ritardi legislativi tipici del sistema Italia. Il problema di chi ha un'azienda è dover condividere le decisioni con gli investitori, visto come una limitazione della propria autonomia. Chi investe però lo fa perché crede nel progetto ed ha interesse a farlo crescere.

IL CASO/Advicy Technology

«Con il crowdfunding abbiamo testato il mercato del nostro dispositivo antisonnolenza»

Tra i casi aziendali presentati all'incontro quello di Advicy Technology, start up operativa a Bergamo, ma con sede legale a Londra per potersi iscrivere alla piattaforma Kickstarter, la più grande al mondo per progetti creativi, non ancora presente in Italia quando è partita la ricerca dei fondi. Ha messo a punto e realizzato un dispositivo antisonnolenza alla guida, composto da un braccialetto che rileva il battito cardiaco e da un'app che mette in relazione i dati rilevati con la soglia di attenzione del guidatore e avvisa con un segnale sonoro e luminoso per consigliare una sosta prima che sia troppo tardi. «Avevamo il prototipo funzionante – racconta **Giorgio Ferrari**, 31 anni, uno dei quattro giovani fondatori della società -, ci mancava di capire il mercato. Così abbiamo deciso di testarlo attraverso il web rivolgendoci ad un pubblico di innovatori». Tra le diverse forme di crowdfunding, che vanno dalla semplice donazione all'investimento, hanno optato per il crowdfunding reward based, ossia il finanziamento di un progetto attraverso la prevendita del prodotto che sarà realizzato. «La campagna non è andata a buon fine – ammette Ferrari -, ma l'operazione è stata utile per noi per aprire e validare il mercato. Abbiamo capito che è meglio indirizzarci verso aziende piuttosto che sui consumatori finali. Il nostro cammino perciò prosegue, anche perché il prodotto c'è già e lo abbiamo realizzato tutto con competenze interne, in questa fase dello start up il capitale non era fondamentale». «Di certo anche l'insuccesso è formativo – conclude filosoficamente – sull'esperienza si impara e in più si vede come si reagisce».