

UN AUMENTO DI CAPITALE PRÊT-À-PORTER

Aprirsi a un azionariato diffuso attraverso una campagna sulle piattaforme digitali specializzate nel crowdfunding è una possibilità da valutare per startup e pmi. Nel 2019 sono stati raccolti 66 milioni di euro. E il primo trimestre ha dato buoni segnali. Nonostante il covid

di Michele Pezza

S

e si parla di finanza alternativa, il mondo dell'equity crowdfunding è sicuramente una delle opzioni che in questi ultimi anni si sta facendo largo. È così perfino in un paese tradizionalista e bancocentrico come l'Italia. Il funzionamento è tutto sommato semplice: attraverso le piattaforme specializzate, gli imprenditori hanno la possibilità di chiedere online i capitali per sviluppare il loro progetto e in cambio del finanziamento offrono quote societarie.

I numeri del settore non parlano ancora di cifre miliardarie, ma sono in rapida ascesa. Secondo i dati raccolti dalla testata specializzata *CrowdfundingBuzz*, il 2019 è stato l'anno più brillante con 140 campagne finanziate e un importo complessivo raccolto di poco inferiore ai 66 milioni di euro. La media per ogni campagna è stata di 469 mila euro e, nonostante la pandemia, il 2020 è partito bene con 34 imprese finanziate per oltre 24 milioni nel primo trimestre. Tra le piattaforme più conosciute ci sono CrowdFundMe e Opstart, ma anche Mama-

Crowd, 200Crowd e StarsUp. Questo mondo è vigilato e normato da Consob, che fin dal 2013 si è dotata di un regolamento apposito e tiene il registro di tutte le società abilitate. "Si rivolgono a noi prima di tutto startup e pmi innovative", racconta a *We Wealth* Tommaso Baldissera, fondatore e ceo della piattaforma CrowdFundMe, "laddove, per startup, noi intendiamo società che fatturano già dai 200mila ai 300mila euro. Poi abbiamo anche pmi più strutturate, con fatturati sopra il milione di euro. In questo senso, stiamo cercando di spostare il focus da società neonate ad altre, invece, già più consolidate".

Le potenzialità di questo strumento di finanziamento possono andare ben oltre le sue origini. Eppure, l'equity crowdfunding è ancora per lo più associato al mondo dell'imprenditoria nascente. "Credo che la motivazione alla base sia semplice", spiega Giovanpaolo Arioldi, fondatore e ceo di Opstart, "ancora poche imprese sono al corrente di questa modalità di finanziamento. C'è un grosso gap tra le imprese che conoscono questi strumenti e quelle che potrebbero beneficiarne in maniera importante". Anche a livello normativo sono stati mossi dei passi per portare l'equity crowdfunding al di fuori del suo perimetro classico: oggi, infatti, possono raccogliere capitali tutte le startup e le pmi, non solo quelle innovative. Le piattaforme come CrowdFundMe e Opstart sono remunerate attraverso il riconoscimento di una percentuale del capitale raccolto dalle campagne che hanno avuto successo (le percentuali vanno dal 5 al 7%). Se le campagne di equity crowdfunding non raggiungono l'obiettivo minimo di raccolta, il denaro ritorna indietro agli investitori e anche la piattaforma non guadagna. Per quanto riguarda i costi fissi, alcuni applicano una retenir fee (per CrowdFundMe, per esempio, è di tremila euro) a cui vanno poi aggiunte le spese del notaio. Talvolta, le piattaforme offrono a pagamento servizi aggiuntivi, qualora le società abbiano bisogno di aiuto nella predisposizione del materiale (come la redazione dello statuto o del business plan). Il processo di candidatura è simile per le varie piattaforme, seppur con alcune lievi differenze. In sostanza, può essere riassunto così: iscrizione, compi-

lazione di un form online al quale bisogna allegare un business plan o comunque le informazioni essenziali sul progetto. Infine, un team di esperti prende in esame la proposta dando luce verde (oppure no) a un'eventuale campagna. "Il capitale raccolto è capitale di rischio, per cui l'imprenditore non deve restituire le somme nel breve termine", fa notare Arioldi, riguardo ai vantaggi per un'azienda che si finanzia con l'equity crowdfunding: "è un modo per socializzare il rischio dell'impresa tra più investitori e, naturalmente, distribuirne anche le rendite future. Inoltre, sono strumenti più veloci e meno burocratici di quelli tradizionali e permettono all'impresa di costruire una comunità solida intorno al progetto, oltre a ottenere una buona dose di visibilità". C'è poi un altro aspetto che rende attraente l'equity crowdfunding, spiega invece il ceo di CrowdFundMe: "Molte società non riescono ad avere accesso a un prestito bancario, salvo garanzie personali degli imprenditori. Noi abbiamo aperto un canale diverso, attraverso l'apertura del capitale a un azionariato diffuso". Ma quali sono le società che raccolgono di più? "Sono le società che io chiamo sexy", continua Baldissera, "di solito sono quelle che hanno un business facilmente comprensibile agli investitori, come il Winelivery di turno (app che si occupa della consegna a domicilio di vino e altri

alcolici), oppure tecnologie rivoluzionarie come quelle di Arco Fc (azienda che ha inventato un sistema che conferisce ai veicoli elettrici un'autonomia di mille chilometri con una ricarica di tre minuti). In media, le quote investite da singoli investitori sono di circa duemila euro. Ma abbiamo avuto anche finanziamenti più importanti". Per il futuro, il settore sembra destinato a espandersi ulteriormente. Anche se non è ancora il caso di vederlo come un canale di finanziamento in grado di mettere in crisi il sistema bancario: "A me piacerebbe potermi definire una minaccia per Intesa Sanpaolo", scherza Baldissera, "ma la verità è che il nostro mercato muove cento milioni in confronto ai miliardi delle banche. Di certo, però, in questo periodo di crisi la finanza alternativa può costituire un aiuto alle imprese. Lo dimostra il fatto che durante il lockdown, tra marzo e aprile, abbiamo avuto il record di utenti registrati su CrowdFundMe". Condivide la stessa visione anche Opstart: "Ci attendiamo che in futuro sempre più micro, piccole e medie imprese scelgano questo strumento come modalità innovativa per finanziarsi", è la previsione di Arioldi, la cui società lo scorso 21 maggio ha ottenuto da Consob il via libera per lanciare CrowdBond, una piattaforma che permette di emettere titoli di debito attraverso il veicolo dell'equity crowdfunding.

Focus

L'equity crowdfunding consente a startup e pmi di chiedere capitale, attraverso le piattaforme specializzate, offrendo in cambio quote societarie.

Un dato

La raccolta per ogni campagna è stata in media di 469 mila euro nel 2019. Nonostante la pandemia, il 2020 è partito con 34 imprese finanziate per oltre 24 milioni nel primo trimestre.

L'idea

La finanza alternativa può costituire un aiuto alle imprese. Lo dimostra il fatto che durante il lockdown, tra marzo e aprile si è registrato un significativo aumento delle iscrizioni alle piattaforme di equity crowdfunding.