soggetti istituzionali: Regione Lombardia, Fondazione Cariplo, Assolombarda, Anie, Alintec (nato dalal fusione tra Assotec e Politecnico innovazione), Federchimica, Camera di Commercio di Milano. A oggi sono state censite più di 600 idee in Lombardia che fanno di questi programmi delle esperienze di successo.

Consigli da g–sai

Giuseppe Campanella racconta i cinque punti più delicati del rapporto tra chi ha un'idea da finanziare e chi ha i soldi e cerca nuove idee. "Io sto dalla parte del tavolo che distribuisce le fiches, dalla parte del banco. Un banco che vince spesso, ma non sempre. Dall'altra parte del tavolo ci siete voi, giovani scienziati aspiranti imprenditori (g-sai), alla ricerca di fondi, ansiosi di abbandonare le ristrettezze di una carriera accademica che vi sta stretta, orgogliosi padroni di "proprietà intellettuali" e un po' incavolati con il mondo perché avete finito quella "commodity" che chiamano denaro e che a voi serve per realizzare un sogno. Io, quasi sempre appena in grado di intuire ciò che volete spiegarmi, ho, almeno apparentemente, la chiave di un forziere, chiamato "fondo", le cui risorse potrebbero consentirvi di realizzare il sogno, di completare una ricerca, di costruire un prototipo, di registrare un brevetto, di costituire la "Io & Associati spa", i cui prodotti cambieranno il mondo e vi faranno ricchi. Di solito, io e voi ce le diamo di santa ragione, a volte diventiamo amici, raramente soci. Ecco alcuni suggerimenti per rendere più efficace il confronto tra il 'lavoro intellettuale' e il 'capitale finanziario'".

Non vestite i soliti panni, travestitevi!

Il g-sai raramente rinuncia al suo abbigliamento. Varca gli usci delle seriose "case d'investimento", avvolto nei suoi morbidi maglioni, rigorosamente senza cravatta e di trova di fronte al "pinguino" con vestito sartoriale e cravatta firmata. Questa differenza di abbigliamento non è solo un fatto di gusto, riflette i mondi di origine: ecco, quindi, il consiglio numero uno: quando andate al primo incontro con il vostro "venture capitalist" sorprendetelo vestendovi da "uomini d'affari" e dimostrando di conoscere i pochi semplici concetti attorno ai quali ruotano le decisioni di investimento: cash flow, capitale circolante Irr (Internal rate of return, è l'indice per definire l'efficienza dell'investimento, ndr).

Non supponete di essere più intelligenti, dimostratelo!

Sono sempre sorpreso quando vedo uomini di scienza abituati a indagare i segreti dell'universo assumere aria spaurita di fronte alla necessità di redigere un business plan. Il g–sai raramente si preoccupa di apprendere il linguaggio del venture capitalist. Il consiglio numero due è, quindi, studiate il linguaggio, le logiche e gli obiettivi di chi dovrebbe investire su di voi. Se sapete risolvere un integrale, calcolare un flusso di cassa sarà uno scherzo. Il venture capitalist quasi mai è uno specialista, tocca a voi presentargli il vostro progetto in un linguaggio comprensibile.

Selezionate!

Quando decidete di cercare capitale di rischio tra i fondi di venture capital, non partite a caso. Ogni volta che andate a presentare il vostro mirabolante progetto a un venture capitalist investite tempo (prezioso, perché è il vostro), denaro se c'è da viaggiare, ma soprattutto disperdete informazione. Il consiglio numero tre è: selezionare. Occorre fare un'attenta analisi, una vera e propria due diligence. Per ciascun potenziale fondo di venture capital bisogna sapere: chi sono i gestori; qual è la strategia di investimento; che cosa hanno fatto in passato; cosa dicono di loro gli altri operatori, i manager e gli imprenditori di aziende partecipate dal

fondo; chi sono i sottoscrittori del fondo. Poi bisogna analizzare queste informazioni incrociandole con le caratteristiche del vostro progetto e con i vostri obiettivi: se vi serve un milione, perché andare a raccontare i fatti vostri a un fondo che non ha mai fatto investimenti inferiori ai cinque milioni? Se non volete cedere la maggioranza, andate prima a trovare quei fondi che amano le minoranze. E così via.

Non sopravvalutatevi, siate imprenditori!
Qualcuno ricorda sicuramente gli eccessi della new economy dei primi anni 2000. Aziende che erano poco più di idee valutate milioni di euro. Il consiglio numero quattro è quello di non avviare una trattativa sul valore del vostro progetto. Le prime cose da definire sono ciò che si vuole fare, in quanto tempo e con quali risorse umane e finanziarie. Subito dopo c'è da definire le regole per il rapporto tra i soci g–sai e il venture capitalist. Solo dopo che avete chiarito questi aspetti senza rompere il negoziato iniziate a parlare di valutazione. Una valutazione che non può essere basata solo su quello che accadrà, perché il futuro sarà anche figlio del capitale finanziario. Una valutazione che non può neppure essere basata su aziende simili, ma avviate da tempo. Cercate di ottenere un valore che sia riconducibile ai costi sostenuti effettivamente, includendo anche il vostro lavoro e, per migliorare tale valore, accettate la sfida del futuro, ovvero negoziate premi in relazione ai risultati effettivi che saranno realizzati in futuro. Ricordatevi che il venture capitalist è abituato a ragionare su performance fee, è pronto a concedere stock option, price adjustment, carried interest e tante altre diavolerie che servono ad accrescere la valutazione iniziale, ma solo dopo il raggiungimento di obiettivi concordati.

Non fermatevi al primo no, siate perseveranti!
Se la vostra proposta è bocciata da un certo fondo, non vuol dire che debba essere abbandonata. Ci sono tanti operatori sul mercato e, spesso, essi differiscono significativamente per stili di investimento e per obiettivi. Continuate quindi a cercare. Ovviamente, fate tesoro delle considerazioni e delle opinioni espresse da chi ha detto di no, ma continuate a proporvi a tutti quei soggetti che potrebbero potenzialmente essere interessati. Se poi, tra il primo contatto e l'ultimo passassero più di sei mesi, allora può valere la pena riprovare ancora un secondo giro anche con coloro che hanno già detto no, in questo caso, però, bisogna essere in grado di presentare elementi di progressione nel vostro progetto, qualche fatto nuovo che dimostri la fattibilità della vostra proposta.

Il rischio del capitale

"I venture capital devono fare partire progetti che considerano vincenti, ma anche saper offrire una possibilità a quelli apparentemente meno promettenti. Bisogna rischiare e far partire qualche progetto in più anche se inizialmente non rispetta tutti i canoni di rito dandogli comunque una chance per poi, in caso negativo, bloccarlo". Così Alfonso Fuggetta, amministratore delegato del Cefriel enfatizza il concetto di rischio nel sostenere finanziariamente l'innovazione. Rischio che i venture capital e i seed capital, alcuni più altri meno, colgono pienamente ma che potrebbe essere ulteriormente elevato se vi fosse un più deciso e mirato intervento da parte di risorse pubbliche. Così anche idee giudicate meno promettenti potrebbero avere una possibilità ed è magari proprio tra loro che si nascondono le future aziende innovative di grande successo che darebbero nuova energia, impulso e fiducia all'intero sistema.