

**Progetti** La strategia punta a coinvolgere le strutture nazionali attraverso i comparti di una Sicav lussemburghese. Il via atteso nel 2016

# Il Fondo europeo apre alle start-up italiane

Obiettivo: coinvolgere e finanziare i «business angel». Come accade in Germania, Spagna e Austria

**I**l Fondo europeo per gli investimenti guarda alle start-up e alle micro imprese tecnologiche. Anche in Italia. Dopo aver avviato l'attività di finanziamento in questo settore ad alto rischio di insuccesso in altri paesi d'Europa, ora sono in corso discussioni con il Fondo Italiano che dovrebbero portare alle prime operazioni di finanziamento vero e proprio a partire dall'inizio del 2016.

Lo schema è già stato testato in Germania, dove una fase pilota è iniziata nel 2012, per poi aprirsi ai mercati di Spagna ed Austria. Oggi, la Sicav lussemburghese costi-

tuita con questo fine conta cinque comparti, visto che sono in fase di decollo anche i piani che riguardano Olanda e Irlanda, attualmente in attesa dell'autorizzazione da parte della banca centrale lussemburghese.

L'Italia dovrebbe accodarsi dal prossimo gennaio. «Abbiamo avviato un prodotto – spiega Sandra Ferri, investment manager dell'European Investment Fund, con base in Lussemburgo – l'European Angels Fund, che ci permette di investire in partnership con i business angels, ovvero quella particolare categoria di imprenditori

che hanno avuto successo nella loro attività e vogliono tornare ad investire in imprese del medesimo settore, per sfruttare le proprie capacità e conoscenze. Vogliamo esaminare idee di co-business».

Candidati ideali sono imprenditori che, nel ruolo di business angels, abbiano un track-record visibile e positivo e che si facciano carico di tutte le decisioni di investimento, compresa l'exit strategy. L'orizzonte di investimento è generalmente decennale, ma al business angel è concessa ampia autonomia decisionale, tanto che il tempo dell'investimento può an-

che dimezzarsi. L'incontro di due culture, pubblica e privata, è una delle fasi più delicate. «Il Fondo – sottolinea Ferri – non vuole sostituirsi ai business angels. Anzi! La natura non istituzionale di questi partner è fondamentale perché il business riesca, tanto che il Fondo vuole partecipare solo alla fase istruttoria, di valutazione preventiva del business. Dopodiché il fondo darà delega completa al business angel, anche per la rappresentanza in sede di consiglio di amministrazione. Noi parteciperemo la società, ma daremo vita a un trust agreement, anche perché non pos-

siamo, per statuto, avere partecipazioni dirette. Il nostro sarà un atteggiamento passivo. La nostra competenza si sostanzierà nello scegliere gli intermediari».

Vi sono, allo studio con il Fondo Italiano, anche i delicati aspetti legali. La cosa più simile allo schema proposto dal Fondo europeo per gli investimenti è, nell'ordinamento italiano, la fiduciaria. Ma il confronto delle diverse esigenze deve ancora produrre uno schema legale riconoscibile. «Noi non vogliamo entrare nella gestione – chiarisce Ferri – il nostro rappresentante sarà il business angel, che deve a sua volta investire non solo le proprie conoscenze, il proprio know-how, ma anche delle risorse economiche. Ecco, noi possiamo essere dei facilitatori nel

trovare ulteriori risorse da investire, dei facilitatori per agevolare la partecipazione dei partner locali, dei governi locali, perché è chiaro che deve manifestarsi una chiara volontà politica».

Il fondo attivato in Germania è ancora una piccola struttura, con attivi per 135 milioni di euro complessivi, suddivisi al 50 per cento tra gli investimenti dello stesso Fondo e la partecipazione dei business angels. Il progetto italiano prevede come unico obbligo l'investimento in aziende italiane. Il comparto della sicav lussemburghese dovrebbe inizialmente contare su una dotazione di circa 30 milioni di euro, suddivisi a metà tra finanziamento del Fondo italiano ed Europeo.

**STEFANO RIGHI**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

