


DM IN PRATICA

# CREA UNA START UP DI SUCCESSO

Non basta avere l'idea: per fondare un'impresa innovativa ti occorrono persone che investono su di te. Dandoti le informazioni giuste e, se servono, anche dei soldi

di GIORGIA NARDELLI scrivilo a [dminpratica@mondadori.it](mailto:dminpratica@mondadori.it)



In una ex-cascina immersa nella campagna, oltre 350 ragazzi vengono aiutati a creare e gestire la propria start up: ecco come funziona l'incubatore H-Farm [www.h-farmventures.com](http://www.h-farmventures.com).

Nonostante la crisi è il momento giusto per aprire una start up, cioè un'impresa innovativa "ad alto valore tecnologico": solo l'anno scorso sono stati investiti in questa tipologia di aziende 100 milioni di euro. Lo Stato dà una mano mettendo a disposizione una serie di agevolazioni (anche sulle nuove assunzioni) e incoraggiando i finanziamenti privati con sgravi fiscali del 20%. «Una start up è tale anche se offre un servizio tradizionale, purché lo faccia con strumenti e processi nuovi e tecnologici» spiega Sara Monesi, project manager di Emilia-Romagna Startup, che assiste le neoimprese nella fase iniziale: «Tra quelle che abbiamo affiancato, per esempio, c'è Yukendu, un classico servizio per chi vuole perdere peso, ma gestito via App». Iniziare non è difficile. «Serve un'idea forte, ma poi bastano una scrivania, un pc, un software, e tanto lavoro. Si comincia con poche migliaia di euro» rassicura l'esperta. Ecco una miniguia per chi vuole muovere i primi passi.

## **Fai un test severo alla tua idea**

«Non tutto ciò che è tecnologico funziona» spiega Sebastiano Di Diego, consulente d'impresa e autore di *Creare una start up innovativa*, edito da **Franco Angeli**. «Per questo è fondamentale, prima di partire, porsi le due domande che precedono l'apertura di qualunque nuova azienda. Ovvero: cosa offrirò in più rispetto a ciò che già esiste? E poi: da dove arriverà il guadagno?».

## **Controlla i costi iniziali**

Monica Archibugi, fondatrice di Cicogne.it, sito di prenotazioni express per baby sitter e baby taxi a Roma e a Milano, ha capito che la chiave era chiedere un contributo alle tate o agli autisti interessati al servizio: «Ho fissato la quota a 20 euro, e con i primi 1.400 ho pagato la creazione del portale» spiega. Per risparmiare sulle spese di avvio c'è anche un altro strumento: «Si chiama "work for capital" e

prevede che il neoimprenditore possa pagare forniture, collaborazioni e consulenze, come quella del commercialista, in azioni della propria start up» dice Di Diego.

### **Crea una “vera” impresa**

Per sviluppare la tua idea avrai bisogno di investitori o di ricorrere a bandi e concorsi. «Per questo, devi pensare da subito a costituire una vera e propria società» prosegue l'esperto. «La tipologia giusta, in questi casi, è una Srl semplificata, che ti consente di versare un capitale sociale anche inferiore a 10.000 euro, con rischi limitati per i soci».

### **Entra nell'incubatore**

Prima di cominciare sarà necessario che qualcuno ti spieghi il lessico del settore e gli stratagemmi per pianificare il tuo lavoro. Non hai nessuna esperienza? Rivolgiti ai cosiddetti “incubatori”: sono organizzazioni che accelerano la creazione di una start up offrendo molti servizi di supporto.



«Ti affiancano nelle fasi iniziali, ti aiutano a perfezionare il business plan, forniscono assistenza manageriale e, soprattutto, ti insegnano a “fare rete” e a conoscere gli investitori. Di solito richiedono una quota mensile di circa 2-300 euro» spiega Monesi. Un elenco parziale è su [www.startup.registroimprese.it](http://www.startup.registroimprese.it): per trovarne altri, contatta le sedi locali delle associazioni degli industriali, le camere di commercio o le università. Se invece non sei totalmente “a digiuno” di imprenditoria, puoi puntare su un corso per startupper: sono mirati e spesso gratuiti. Tra i più accreditati ci sono le lezioni di Innovaction Lab ([www.innovactionlab.org](http://www.innovactionlab.org) in Lazio e Lombardia), oppure gli incontri sui business plan organizzati dalle amministrazioni pubbliche: fai una ricerca su Google o informati presso la tua Regione. Occhio anche ai workshop di [www.girlsintech.it](http://www.girlsintech.it).

### **Impara a parlare in pubblico**

Sempre più spesso vengono organizzati eventi o fiere in cui gli startupper presentano agli investitori la propria idea. In questo caso è importante preparare il “pitch”, un breve discorso per convincere chi ti ascolta della bontà della tua idea. «Studialo con cura: deve durare al massimo 5 minuti e dopo 10 secondi gli interlocutori devono avere capito di cosa si tratta» consiglia Gaia Costantino, technical manager della community Girls in Tech Italy. Se vuoi essere ancor più convincente, porta con te qualcosa di concreto, come un dominio registrato, una app in preparazione, o una “prova” che dimostri che il mercato è pronto per il tuo prodotto: «Un modo semplice ed efficace? 20 interviste a potenziali clienti».

### **E qui trovi il capitale**

■ **IL FONDO DI GARANZIA** Tra le agevolazioni previste dal Decreto Sviluppo 2.0 c'è un Fondo di garanzia sui prestiti bancari. Cerca su [www.sviluppoeconomico.gov.it](http://www.sviluppoeconomico.gov.it), alla voce “start up innovative”.

■ **BANDI, PREMI E CONCORSI** Non perdere le iniziative degli enti pubblici o privati. Su [www.emiliaromagnastartup.it](http://www.emiliaromagnastartup.it), nella sezione “bandi” c'è una rassegna delle occasioni da tutta Europa.

■ **I FINANZIAMENTI IN RETE** Puoi anche accedere all'equity crowdfunding, la raccolta dei finanziamenti da banche o fondi di investimento su due siti web dedicati: [www.starsup.it](http://www.starsup.it) e [www.unicaseed.it](http://www.unicaseed.it). Il tuo progetto sarà valutato e pubblicato sul portale: chi crede in te potrà fornire denaro in cambio di azioni della società.

■ **GLI ANGELI DEL BUSINESS** Esistono poi ex imprenditori o manager che acquistano quote della tua impresa (fino a 50.000 euro) e ti aiutano nella gestione. Si chiamano business angels. Li trovi su [www.iban.it](http://www.iban.it).

■ **I GRANDI INVESTITORI** Infine, i venture capitalist sono grossi investitori (banche d'affari, finanziarie o fondi di investimento) che rilevano quote molto consistenti delle start up (fino a 200.000 euro) partecipando al capitale azionario. Su [www.aifi.it](http://www.aifi.it) trovi il database dei soci.

## **TECNO-GLOSSARIO PER ASPIRANTI IMPRENDITRICI**

**Business plan:** è il documento che illustra dettagliatamente le strategie future della start up, compresi marketing e analisi di mercato. È fondamentale per attrarre gli investitori.

**Incubatore d'impresa:** è una società che segue la nascita delle start up passo dopo passo: dallo sviluppo al lancio, alla crescita. Talvolta investe nella start up stessa: in quel caso si può parlare di venture incubator.

**Pitch:** è la presentazione della start up davanti a un pubblico di esperti e potenziali investitori. Di solito dura 10-15 minuti.

ANNA VOLPICELLI