



NOTA STAMPA DELL'ASSOCIAZIONE IBAN
L'ASSOCIAZIONE ITALIANA DEI BUSINESS ANGELS,
CHE RAPPRESENTA IN ITALIA IL CAPITALE DI RISCHIO INFORMALE
DI PICCOLE DIMENSIONI – WWW.IBAN.IT

Lunedì 30 aprile si è riunito il Consiglio Direttivo dell'Associazione ed ha:

- 1) Esaminato e resi pubblici i risultati dell'indagine annuale sul "Mercato italiano del Capitale di rischio informale";
- 2) Convocato l'Assemblea dei Soci e l'annuale Convention pubblica per il 25 giugno 2009, presso la Camera di Commercio a Milano.

§§§

1) IL MERCATO ITALIANO DEL CAPITALE DI RISCHIO INFORMALE:

Dopo i dati sull'early stage, presentati da AIFI la settimana scorsa, anche IBAN è in grado ora di presentare i dati del mercato italiano del capitale di rischio di piccole dimensioni. I dati, frutto di una ricerca svolta sotto la direzione prof. Vincenzo Capizzi della SDA Bocconi e raccolti con questionario on line nel periodo 12 gennaio/16 febbraio 2009, completano il quadro italiano di settore.

variazione % sul 2007

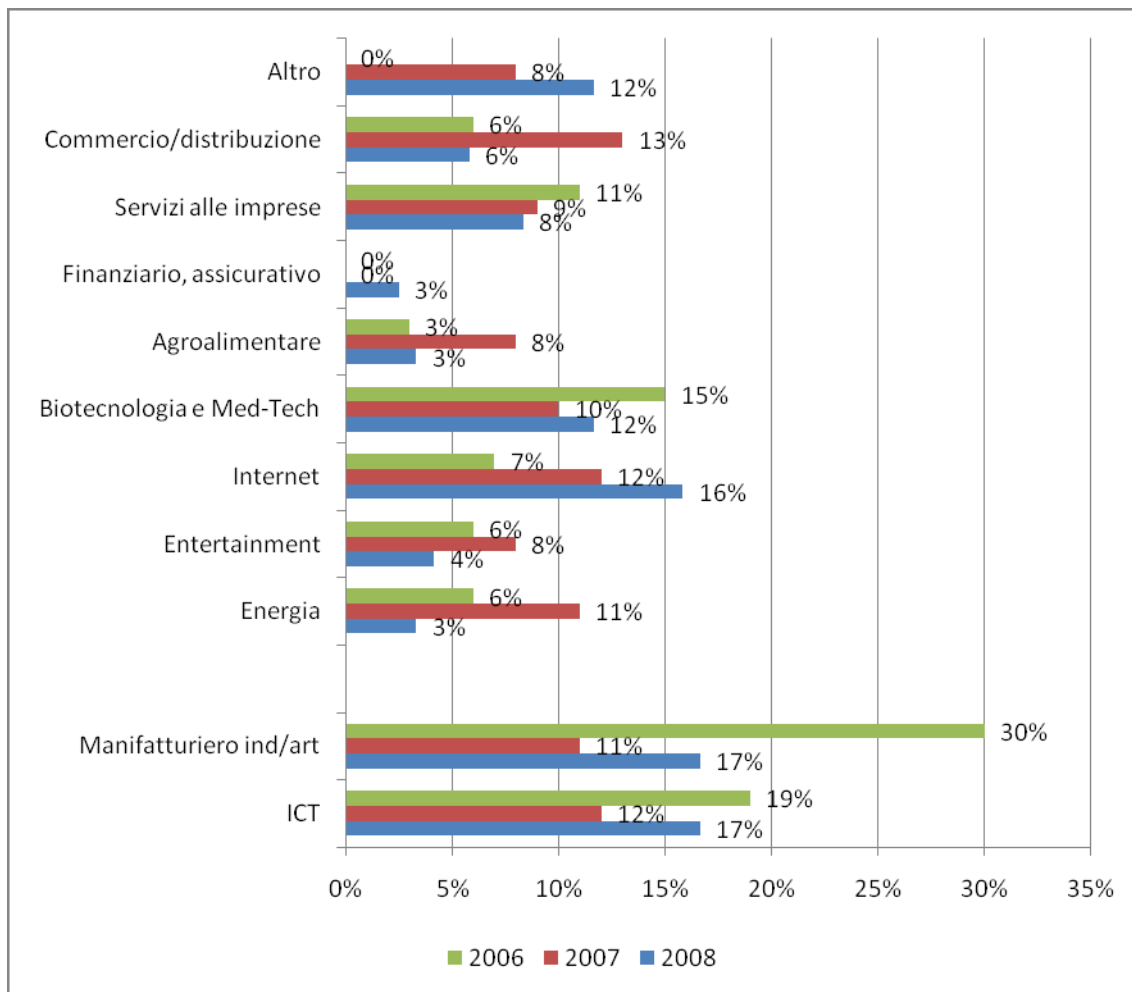
○ Totale degli investimenti censiti: 31.100.000 €	+ 59%
○ Il Campione: 140 risposte (di cui 70% Soci IBAN)	+ 35%
○ N. Operazioni censite: 120	+ 18%
○ Valore Investimento Medio: 213.000 €	+ 15%

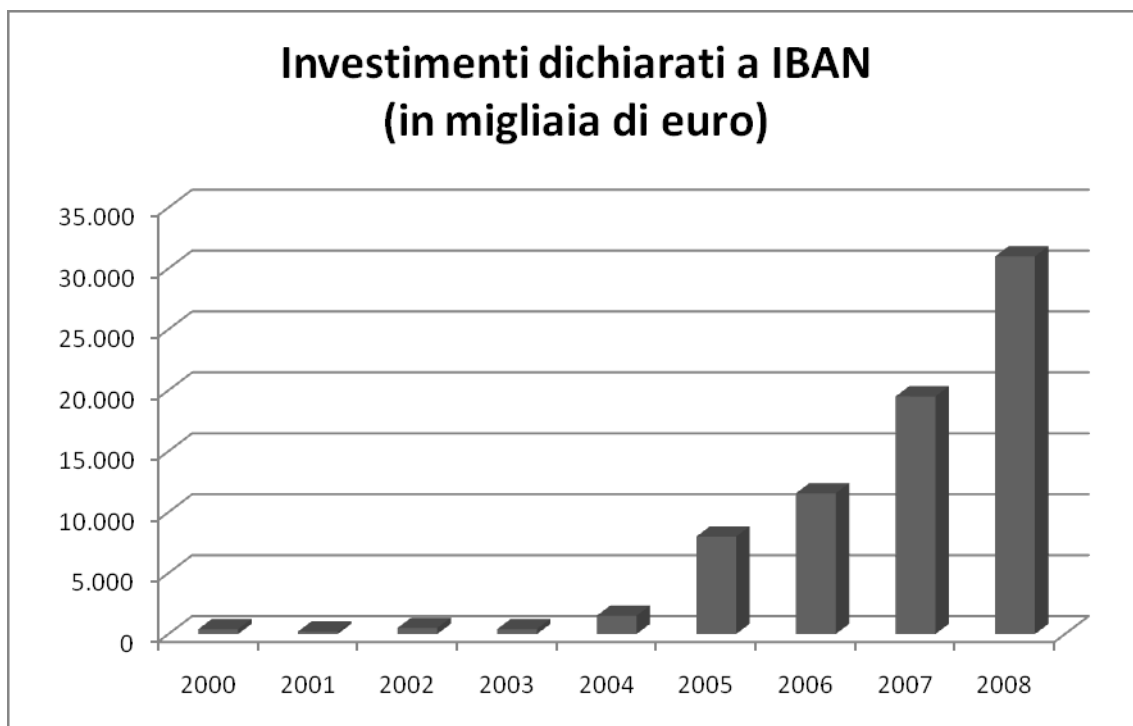
- Il Business Angel in Italia è una figura con forte potenziale di crescita. Infatti, non solo da 4 anni vengono registrati valori in crescita delle operazioni concluse, ma numerose persone componenti il campione si dichiarano BA e vorrebbero seriamente investire ma ancora non lo hanno fatto; Indubbiamente, la crescita di questo fenomeno fornisce un importante contributo al completamento della filiera italiana degli attori finanziari.
- Il mercato dell'Angel Investing in Italia sembra ormai aver superato la sua fase di start up, iniziata negli anni 1999/2000, ed iniziata una fase di consolidamento e di diffusione sul territorio, allineandosi alle realtà degli altri paesi europei;

- Anche per quanto riguarda la cultura dell'intraprendere, va vieppiù consolidandosi la convinzione del fatto che gli imprenditori, soprattutto in momenti di razionamento del credito, devono affidarsi agli investitori nel capitale di rischio (di grande o piccola dimensione) per poter finanziare la propria azienda nelle prime fasi di sviluppo; data anche la rischiosità delle aziende in questione che tiene lontano il reperimento del capitale di debito.
- Anche a seguito del costante e capillare ruolo dell'Associazione IBAN su tutto il territorio, sembra essere significativamente migliorata la "asimmetria informativa" tra Portatori di progetto ed Investitori Informali nel capitale di rischio, che aveva caratterizzato questo mercato negli anni scorsi;
- I Business Angels Italiani hanno anche potuto fruire di un network di riferimento ed hanno avuto accesso alle *best practices* europee, grazie all'integrazione di IBAN nel circuito Europeo (come membro fondatore di EBAN – *European Business Angels Network*) e come partner in importanti e specifici progetti comunitari.
- Anche il profilo personale che emerge si è allineato con gli aspetti che caratterizzano la figura dei Business Angels anglosassoni, e che è andata consolidandosi negli ultimi anni:
 - ❖ *Maschio, quarantenne, residente al Nord, con titolo di studio elevato, con esperienza di alto dirigente, quando non già imprenditore;*
 - ❖ *Con un patrimonio personale non enorme (attorno ai 500.000 €);*
 - ❖ *Aderente alla rete IBAN, con un atteggiamento prudente (investe circa il 10% del proprio patrimonio), ma con un atteggiamento anche ottimistico circa il futuro dei propri investimenti;*
 - ❖ *Se ha già fatto un investimento non intende fermarsi e ne fa altri;*
 - ❖ *Il suo apporto oltre ai soldi si concentra nell'apporto di strategia aziendale e nei contatti;*
 - ❖ *Prende le sue informazioni dalla rete IBAN e dagli amici, e raramente dalle Banche e dai centri universitari;*
 - ❖ *E' molto mobile sul territorio – il 60% è disponibile ad uscire dalla Regione e anche investire all'estero;*
 - ❖ *La forma societaria impiegata in maniera prevalente è la s.r.l.;*
 - ❖ *E' mosso dalla ricerca di una soddisfazione personale, più che dalla sete di guadagno; entra in progetti con forte potenziale di crescita, ma dove vi sia un gruppo fortemente impegnato e competente;*
 - ❖ *La exit preferita è la vendita ad altra società; l'investimento medio si conferma attorno ai 200.000 € (come nel resto del mondo), ma con una forte polarizzazione nella dimensione dell'investimento, concentrata su due valori molto distanti fra loro (circa il 10% del campione fa operazioni superiori a 1 ml/€ e la restante parte fa operazioni inferiori ai 50.000 €);*
 - ❖ *Esamina seriamente almeno 6 progetti prima di decidere di entrare in 1 progetto; e quando scarta un progetto è perché ha dubbi sulle capacità del proponente o perché il BP è poco sviluppato e poco credibile;*

- ❖ Per quanto riguarda i settori, preferisce investire nell' ICT e Internet, ma non disdegna il settore manifatturiero, dove, ovviamente interviene nelle primissime fasi di vita del progetto d'impresa;
- ❖ La quota azionaria posseduta è inferiore al 30% e, a parte le operazioni che nascono in sindacato, preferisce operare da solo;
- ❖ Resta nel progetto circa 3 anni e al momento dell'uscita - se guadagna – guadagna molto bene;

Settori in cui si è investito nel 2008 (n. di investimenti).





§§§§§

2) X° CONVENTION pubblica:

Giovedì 25 giugno 2008 – presso Palazzo Turati della Camera di Commercio di Milano – Via Meravigli 9/b – alle h. 14,30, si terrà la X° Convention dell'Associazione IBAN, che avrà come titolo:

"Nuove frontiere per il Capitale di rischio informale in Italia: i Fondi seed capital di coinvestimento e la collaborazione nell'area mediterranea "

Presentazione dell'incontro:

"La Associazione IBAN celebra quest'anno il suo decennale.

Il numero dei Business Angels operativi che si sono manifestati negli anni continua a crescere; il numero delle operazioni dichiarate ed il volume degli investimenti realizzati ha registrato, per il 4° anno consecutivo, un incremento di oltre il 50% rispetto all'anno precedente.

Il ruolo virtuoso dei Business Angels è ormai riconosciuto e diffuso in tutta Europa, grazie anche al successo del Progetto comunitario EASY www.earlystageinvestors.org e nuovi strumenti e nuove frontiere si presentano ora per questo mercato.

L'Associazione IBAN, sempre attenta al fenomeno dell'early stage in Italia, è lieta di presentare alla comunità finanziaria italiana il quadro generale della situazione, mettendo a confronto diverse iniziative nazionali ed estere e fornendo ai propri associati nuovi spunti e nuovi strumenti operativi ".

PROGRAMMA:

- **Saluto di benvenuto:** Roberto Calugi - Camera di Commercio di Milano
- **Apertura lavori e relazione introduttiva:** Paolo Anselmo - IBAN
- **RELAZIONI:**
 - Vincenzo Capizzi – SDA Università Bocconi: *“La Survey 2008 su Informal Venture Capital in Italia”*
 - Salvatore Zecchini: Presidente IPI: *“Le azioni di Governo in materia di Capitale di rischio per le imprese”*.
- **2 CASI DI SUCCESSO:** L'esperienza di 2 Start Up 2008, raccontate dai protagonisti Imprenditori e Business Angels
- **TAVOLA ROTONDA:**
 - Sen. Pierre Laffitte – Fondation Sophia Antipolis : *“La rete di Innovazione euromediterranea del Governo francese”*
 - Anna Gervasoni - AIFI: *“La situazione italiana dei Fondi seed ”*.
 - Giorgio Monaci – Provincia di Milano: *“Il Progetto comunitario MACC BAM”*
 - Marco Nicolai - Finlombarda SGR : *“L'esperienza del Fondo EuroMed”*

Coordina i lavori: Emil Abirascid – giornalista

- L'organizzazione dell'evento è curata da Finlombarda
- Si ringraziano KPMG Italia per il buffet e la CCIAA di Milano per la sala
- È prevista la presenza di circa 150 persone