

**A.I.F.I.**

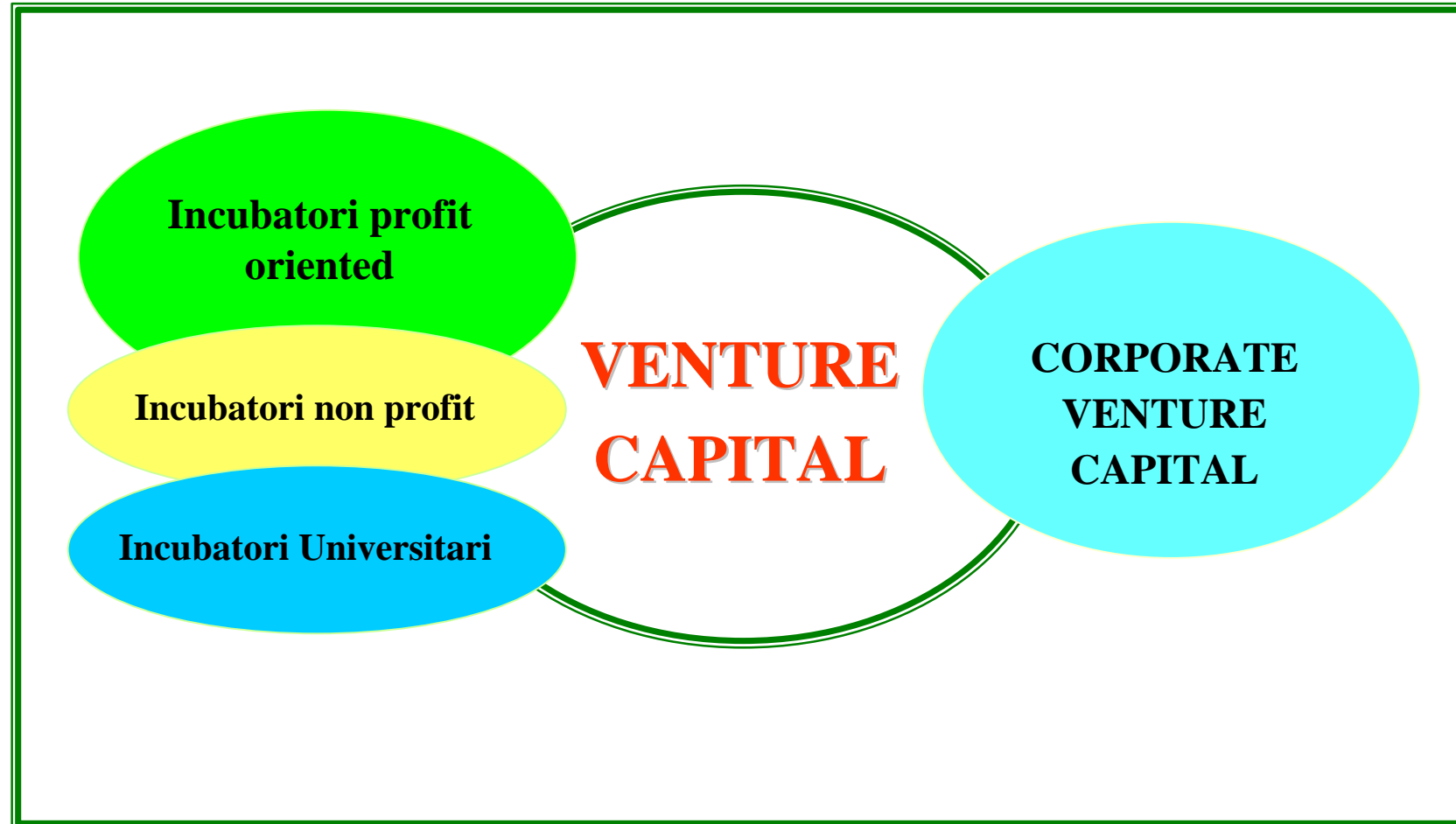
**Associazione Italiana degli Investitori Istituzionali nel Capitale di Rischio**

**L'ATTIVITA' DI INCUBAZIONE:  
UNA MAPPATURA DEL MERCATO  
ITALIANO**

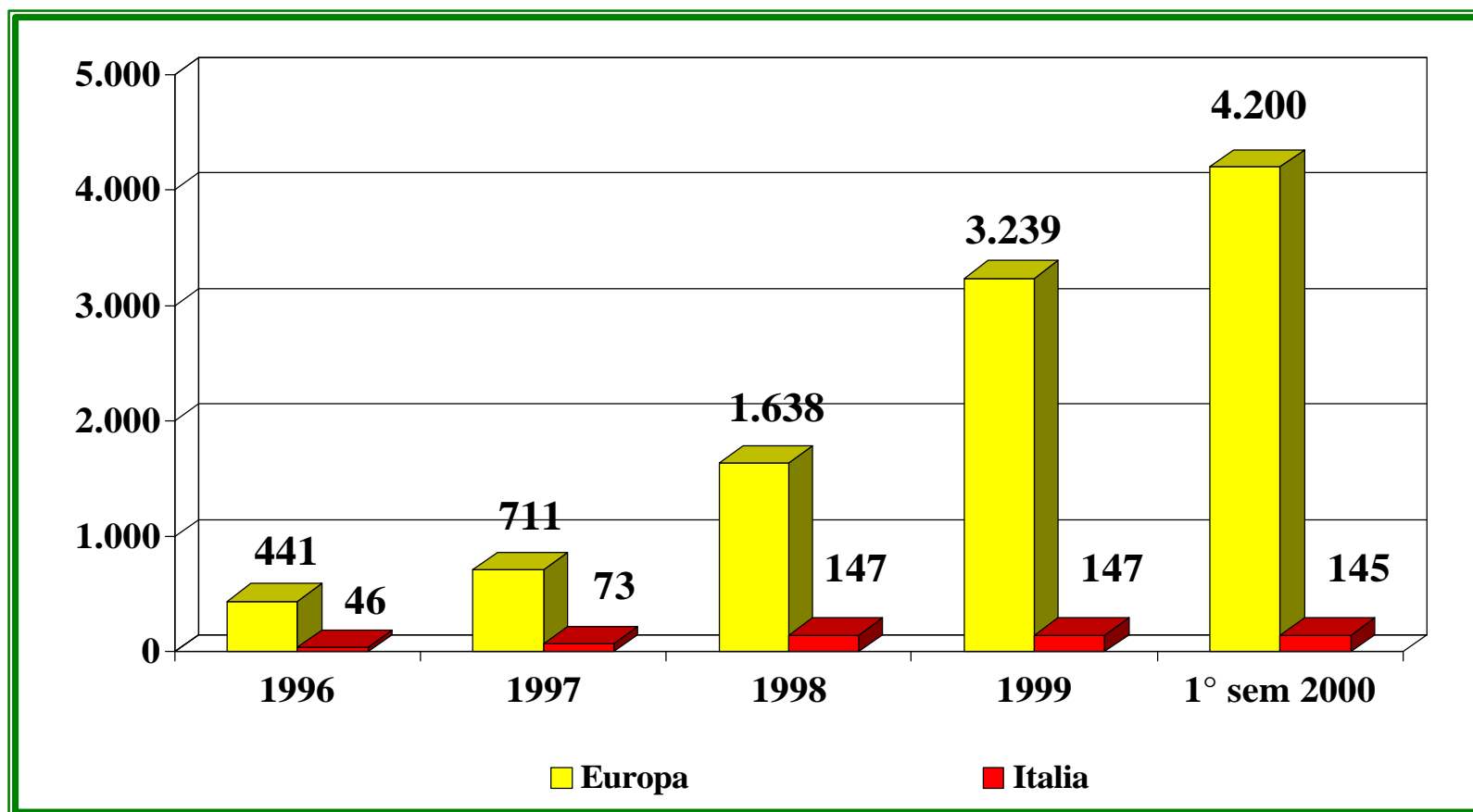
**Milano, Novembre 2000**

**Il contesto...**

## Le “convergenze” verso il mondo del Venture Capital



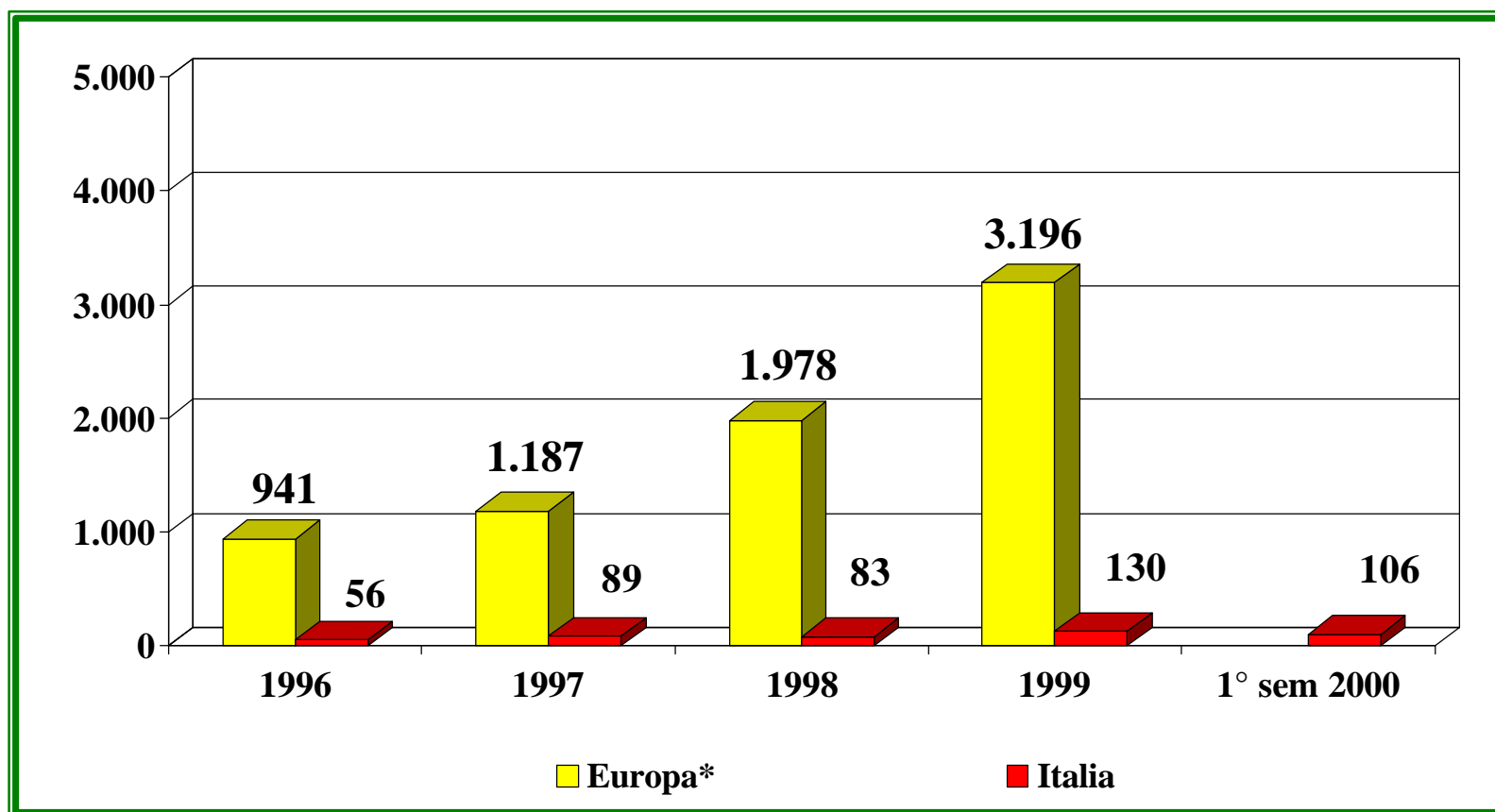
## Il mercato italiano ed europeo del **venture capital**\*: evoluzione degli investimenti (Euro mil)



\*Solo segmento "start up".

**EVCA - A.I.F.I.**

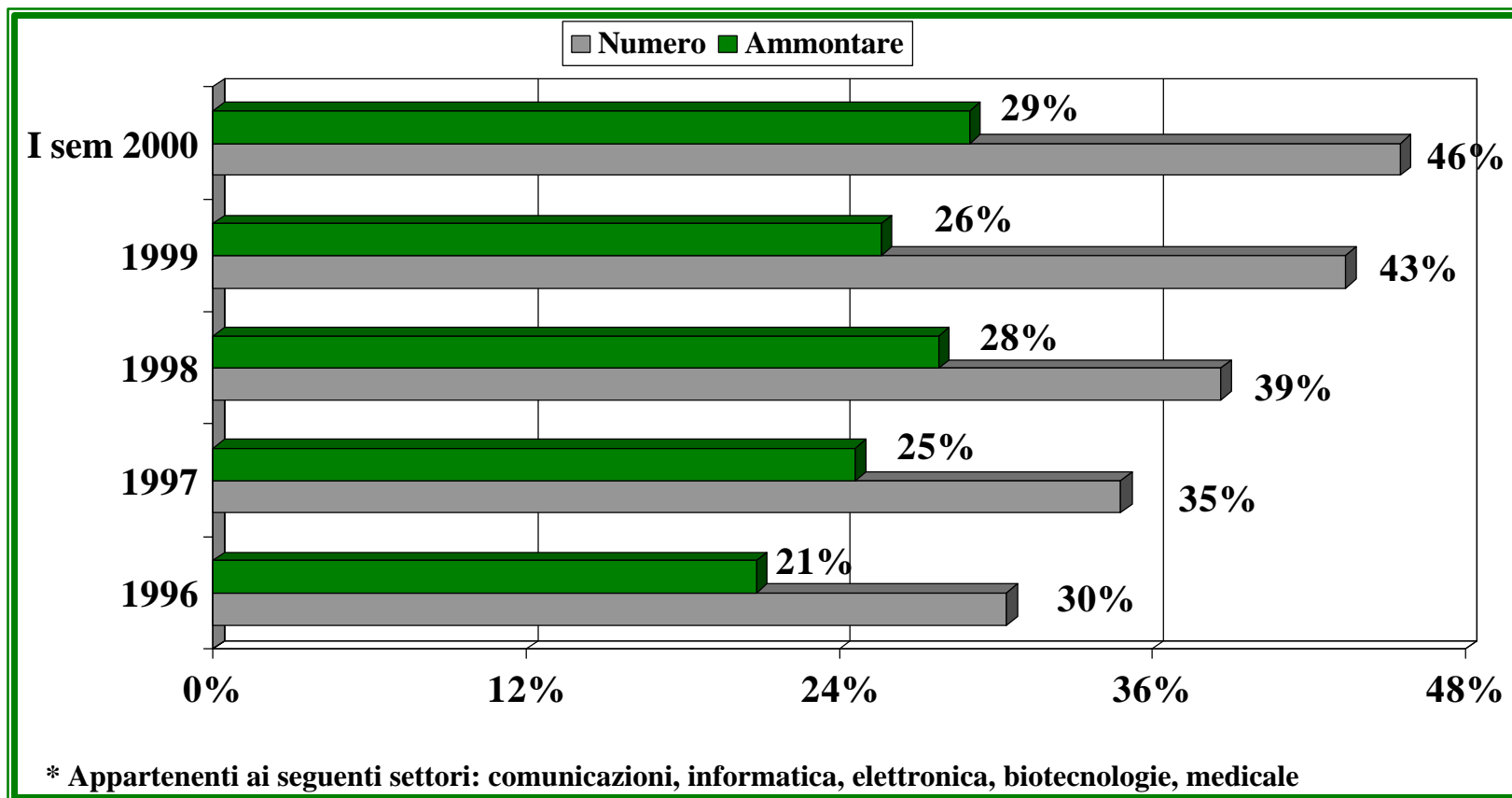
## Il mercato italiano ed europeo del **venture capital**\*: evoluzione degli investimenti (numero)



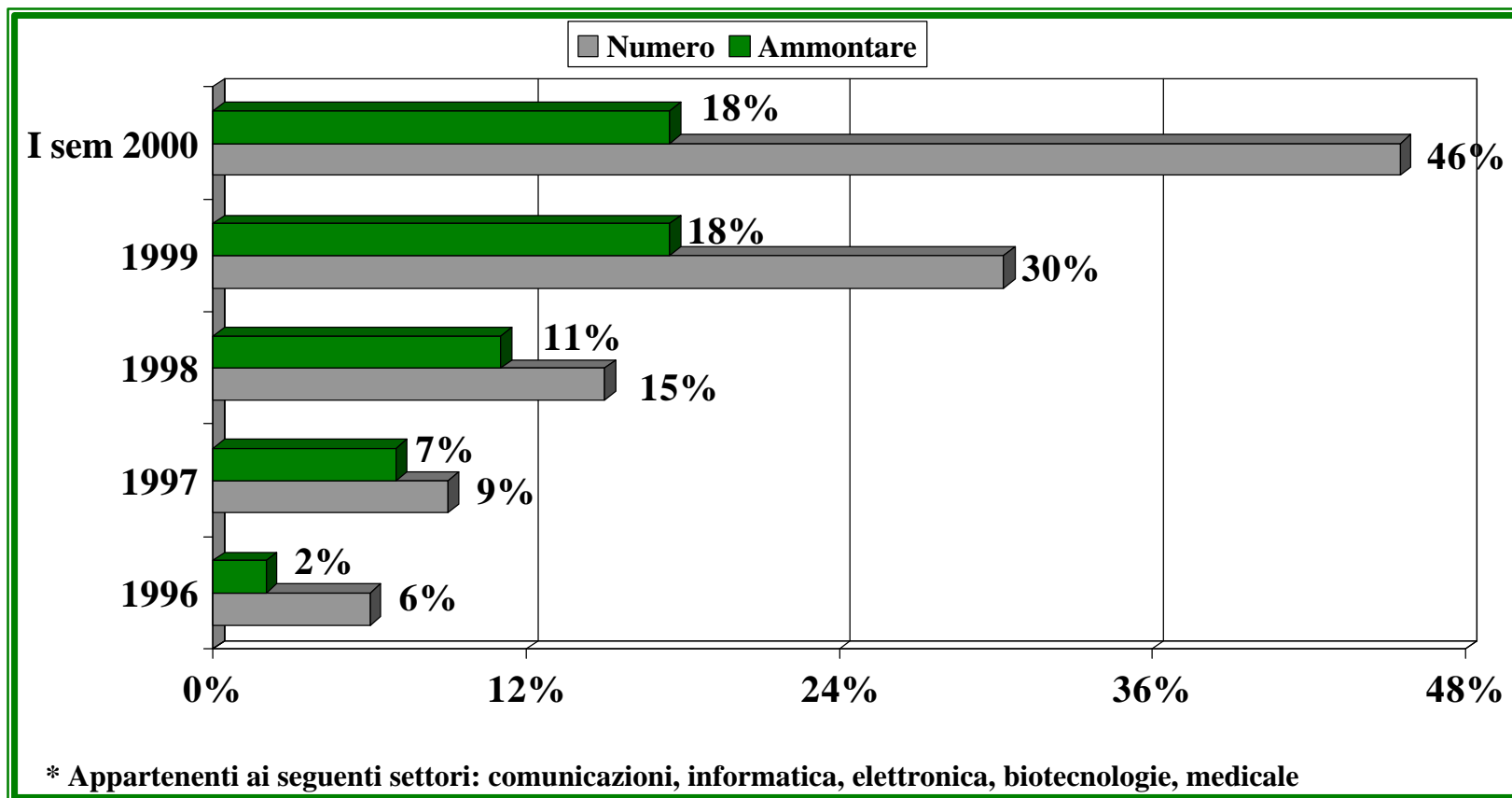
\* Solo segmento "start up". 1° semestre Europa non disponibile

**EVCA - A.I.F.I.**

## Europa: peso % degli investimenti in imprese *high tech*\*

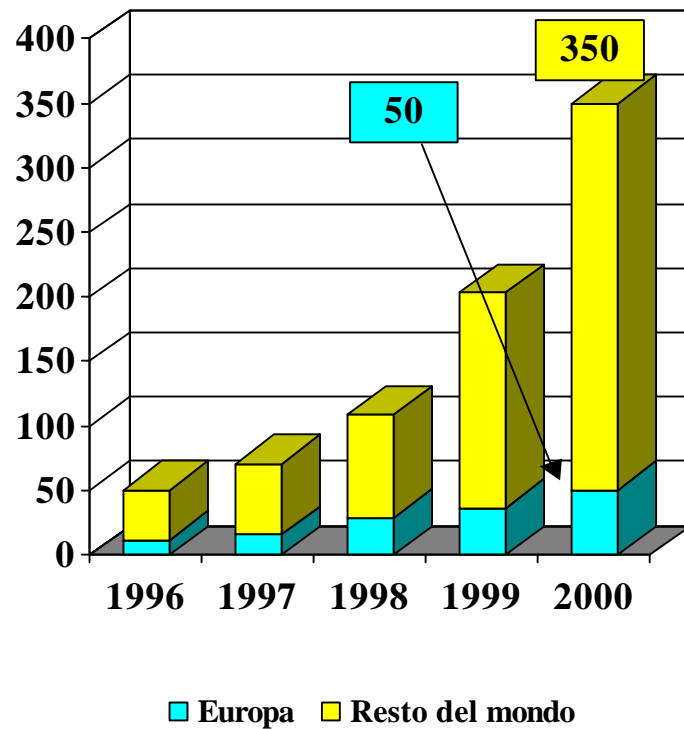


## Italia: peso % degli investimenti in imprese *high tech*\*

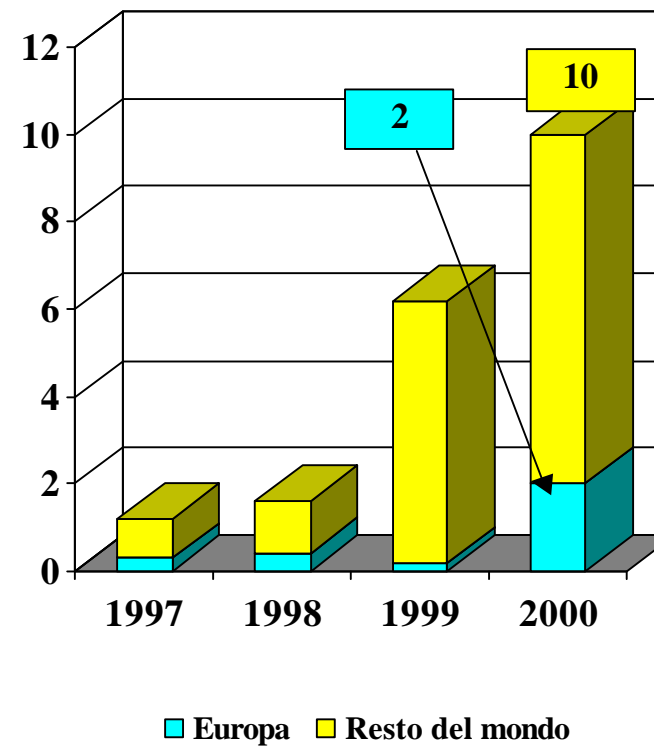


# Corporate Venture Capital: un nuovo competitor per il mercato europeo

Società con programmi di CVC



Destinazione di fondi al CVC (\$ bn)



## **Corporate Venture Capital: alcuni casi italiani**

- Enel;**
- Telecom Italia;**
- Seat;**
- .....**

## **Incubatori d'impresa: una definizione**

**SECONDO LA N.B.I.A. L'ATTIVITA' DI INCUBAZIONE...**

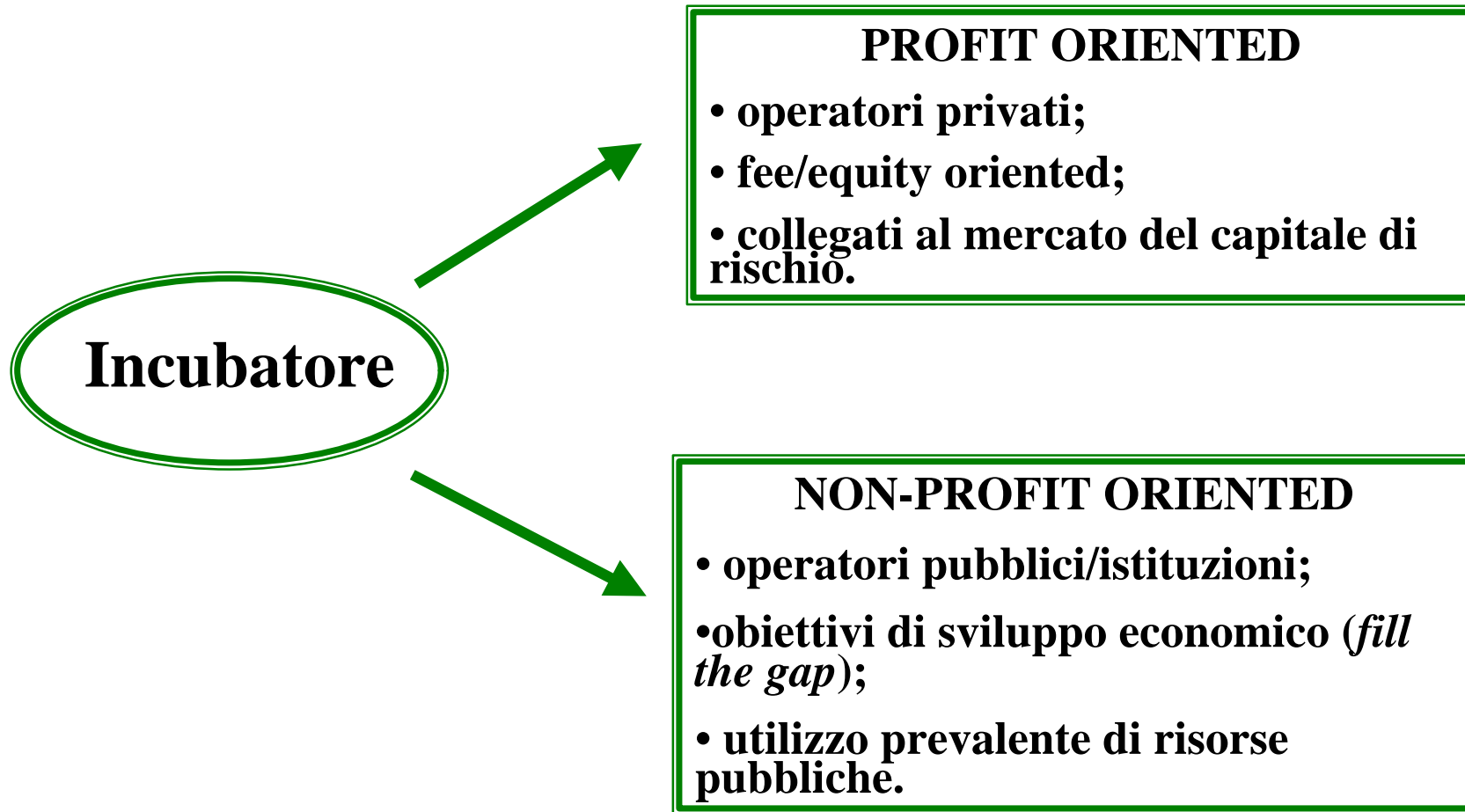
**...RAPPRESENTA UN PROCESSO DINAMICO DI CREAZIONE E SVILUPPO D'IMPRESA. GLI INCUBATORI FORNISCONO RISORSE FRESCHE A GIOVANI IMPRESE, AIUTANDOLE A SOPRAVVIVERE E CRESCERE DURANTE IL PERIODO DI START-UP, IN CUI SONO MAGGIORMENTE VULNERABILI.**

**GLI INCUBATORI FORNISCONO ASSISTENZA MANAGERIALE ATTIVA, ACCESSO A CANALI PRIVILEGIATI DI FINANZIAMENTO ED UN SUPPORTO NELL'UTILIZZO DI SERVIZI TECNICI E DI BUSINESS, ALTAMENTE CRITICI.**

**INFINE, OFFRONO SERVIZI D'UFFICIO, ATTREZZATURE ED AMPI SPAZI PER IMPLEMENTARE L'ATTIVITA' DI BUSINESS.**

**....facilitator, accelerator, lab.....?**

## Incubatori d'impresa: le due tipologie principali



# Gli Incubatori Universitari

## Principali caratteristiche:

- frequente assenza di fondi predestinati;
- focalizzazione su progetti di ricerca scientifica;
- presenza fisica all'interno dell'ateneo;
- focus su discipline universitarie;
- incubazione di idee provenienti da studenti laureandi e/o laureati;
- relazioni forti con le industrie che già sponsorizzano la ricerca universitaria;
- sviluppo di brevetti.

## Il modello Statunitense

Negli USA gli incubatori esistono da più di 30 anni.

### Alcuni numeri:



**800** business Incubators in Nord America di cui:

- **75%** non profit;
- **25%** profit oriented.



L'**87%** delle start up uscite dagli incubatori sono "**still in business**"



Il fatturato delle imprese incubate mediamente cresce di **240.000 \$** all'anno e l'**occupazione** del **3,7%**

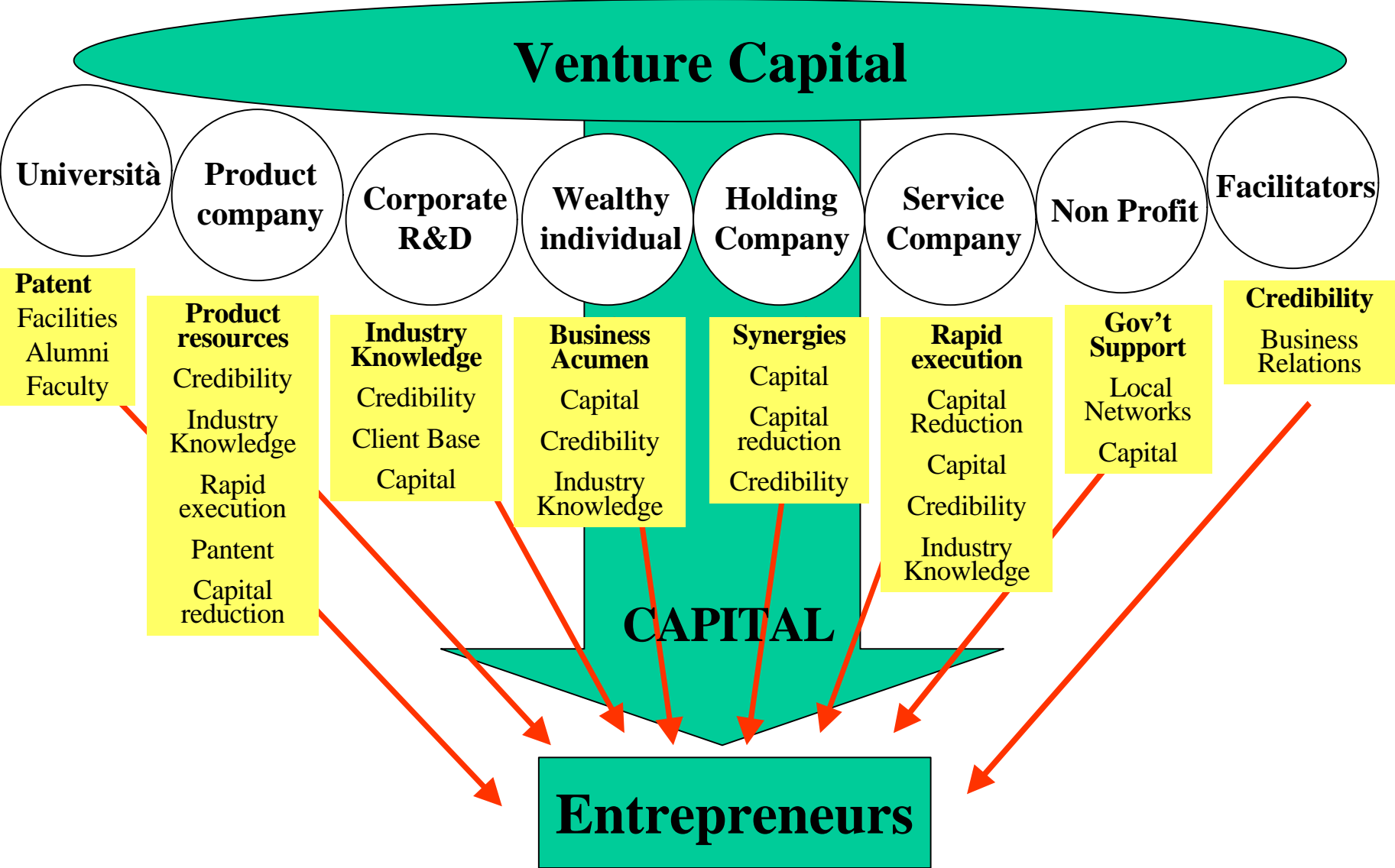
Tra i profit oriented Incubators si sta affermando il modello del *Networked Incubator*

## Main differences between Business Angels, Venture Capitalist and Incubators

<b>Main Differences</b>	<i>Business angels</i>	<i>Incubators</i>	<i>Venture Capitalist</i>	<i>Corporate Venture Capital</i>
<i>Personal</i>	Entrepreneur	Manager	Investor	Manager
<i>Firms funded</i>	Small-Early Stage	Seed-Early Stage	Early Stage Large-Mature	Seed-Early Stage
<i>Due diligence done</i>	Minimal	Extensive	Extensive	Extensive
<i>Location of Investment</i>	Important	Important	Not Important	Not Important
<i>Contract used</i>	Simple	Comprehensive	Comprehensive	Comprehensive
<i>Monitoring after investment</i>	Active-Hands on	Active-Hands on	Strategic	Active-Hands on
<i>Exiting the firm</i>	Of lesser concern	Important	Highly Important	Of lesser Concern
<i>Rate of Return</i>	Of lesser concern	Highly Important	Highly Important	Of lesser Concern

**M.Van Osnabrugge; R.J. Robinson: Angel Investing - A.I.F.I.**

# Un ecosistema di incubazione



**La ricerca...**

## **Obiettivi**

- **Identificare e mappare il mercato italiano degli incubatori *profit oriented***
- **Valutare sinergie e possibili collaborazioni con il mercato del venture capital**

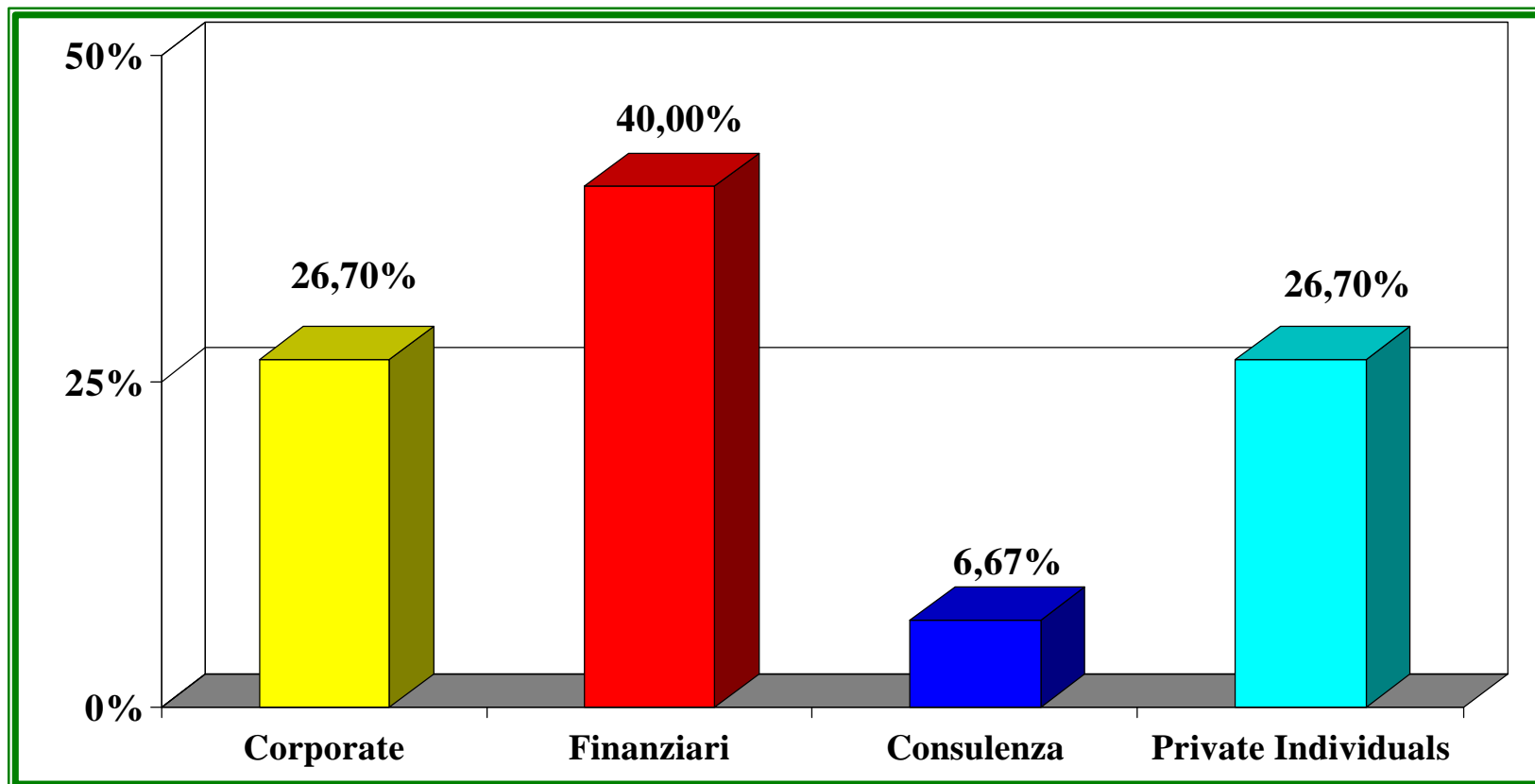
## **Il campione d'indagine**

- **15 operatori mappati su 18 contattati**

*Antfactory; Bain Lab; Biz 2000; Bizmatica; Cirlab; e@archimede; e-Do; e-Nutrix; Ideaup; Internet Partnership Group; MyQube; Speed Egg; Speed Ventures; Tocamak; We cube*

- **nati negli ultimi due anni, operanti stabilmente in Italia**

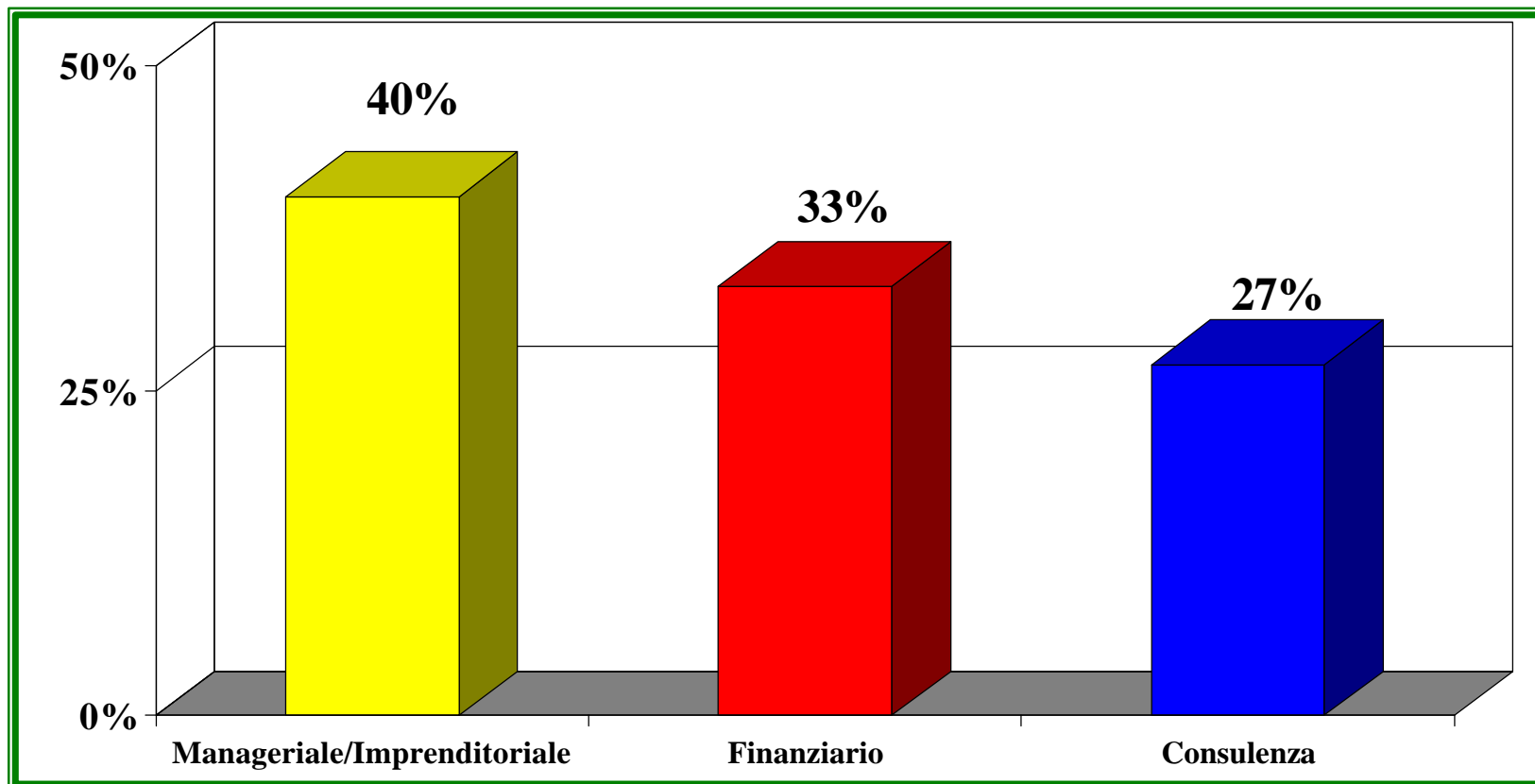
## Distribuzione per matrice\*



\* Si fa riferimento alle caratteristiche prevalenti dei promotori

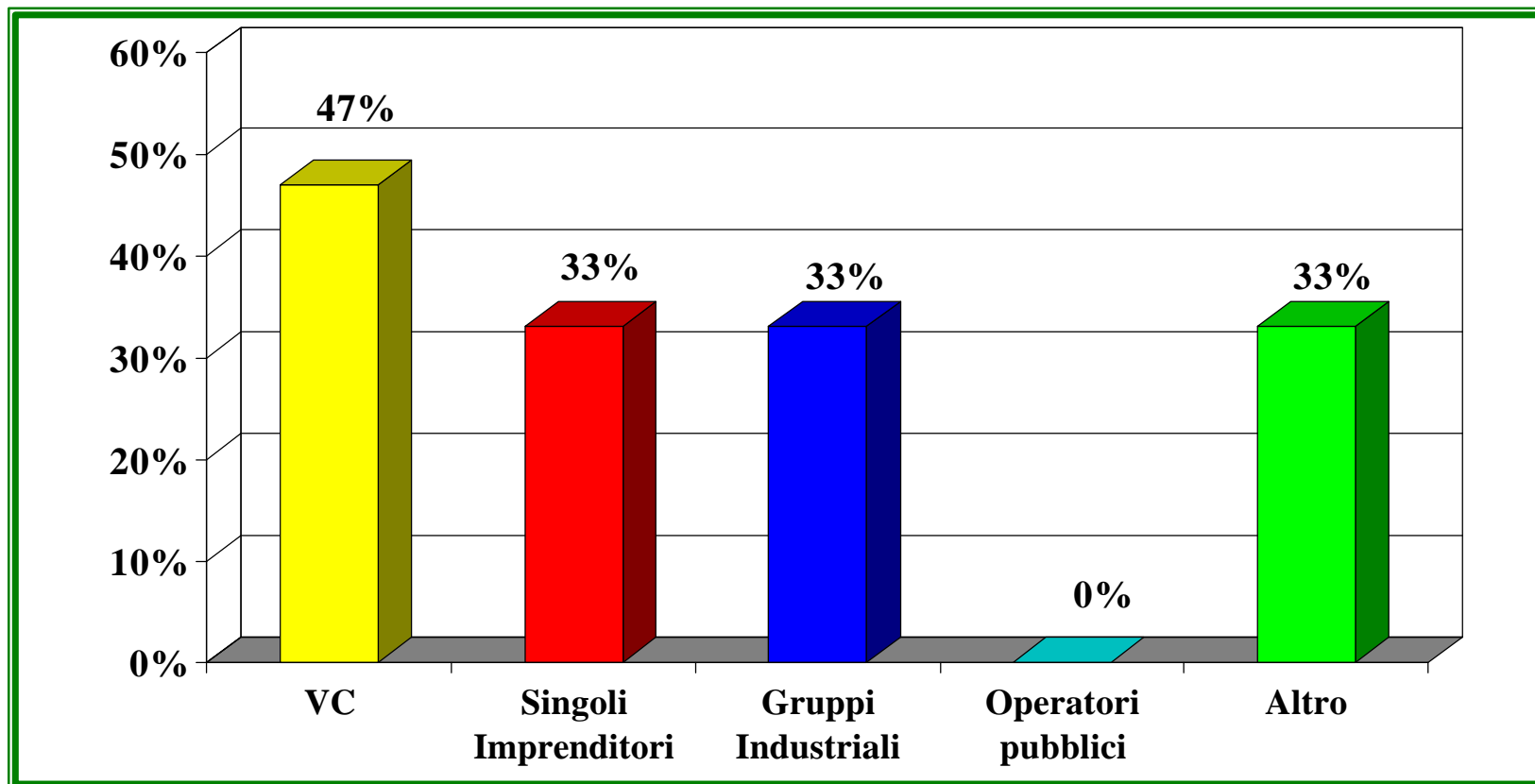
**A.I.F.I.**

## Prevalente background dei leader



**A.I.F.I.**

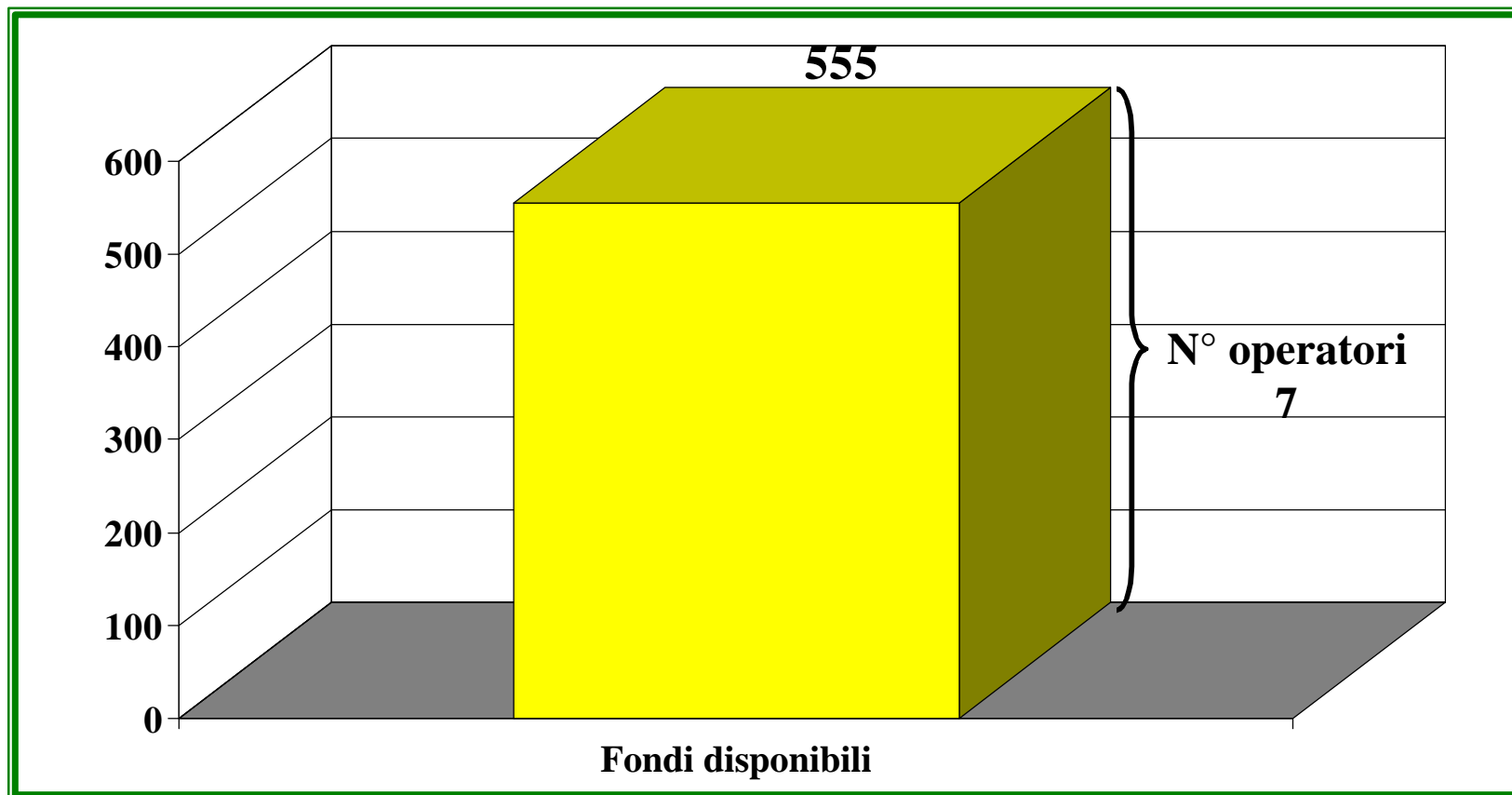
## Provenienza delle fonti finanziarie\*



\* Prevista risposta multipla

**A.I.F.I.**

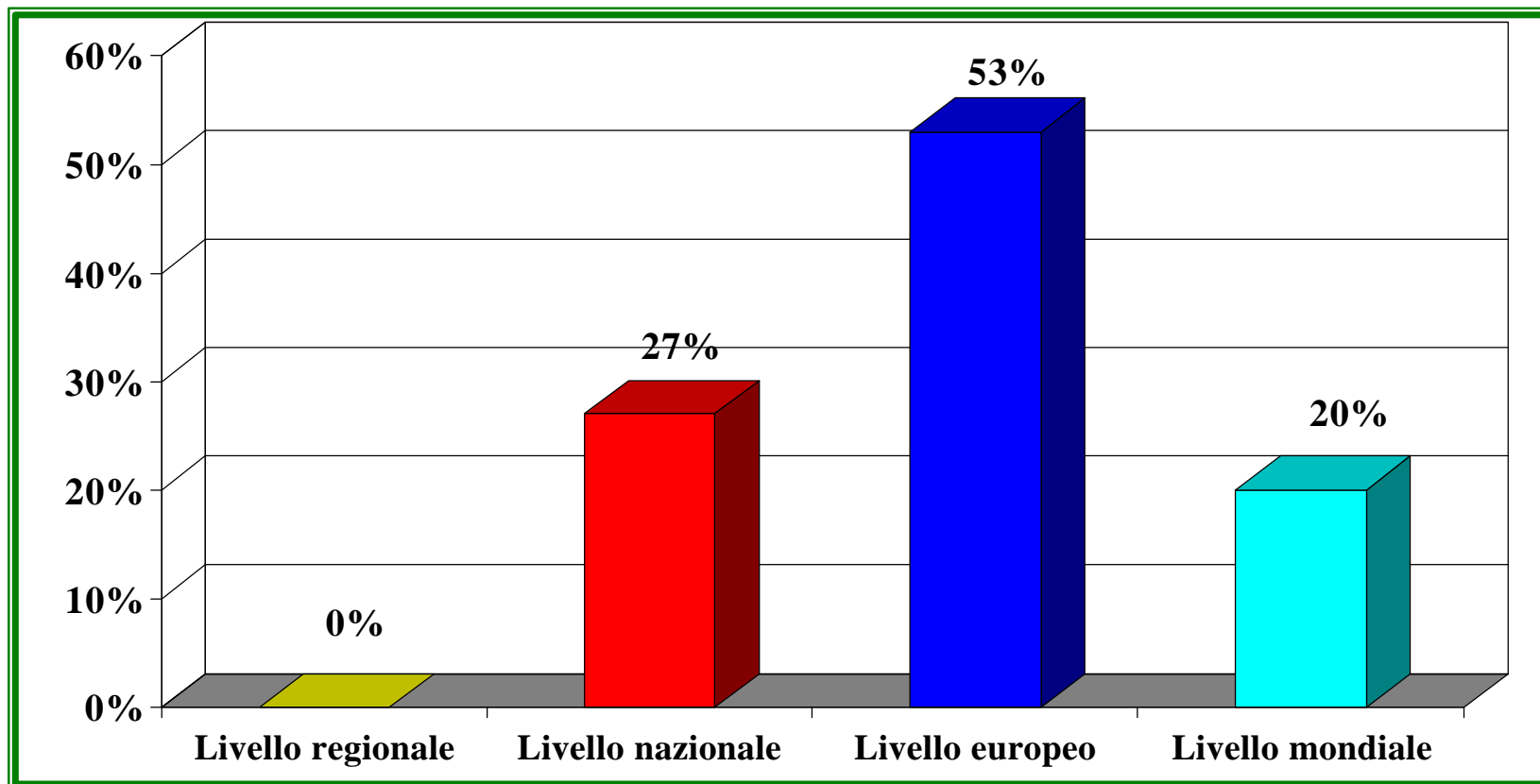
## Capitali immediatamente disponibili per l'investimento\* (Euro mil)



\* Per gli operatori "paneuropei" la disponibilità totale è stata divisa per il numero dei Paesi in cui sono presenti uffici

**A.I.F.I.**




## Area geografica di riferimento



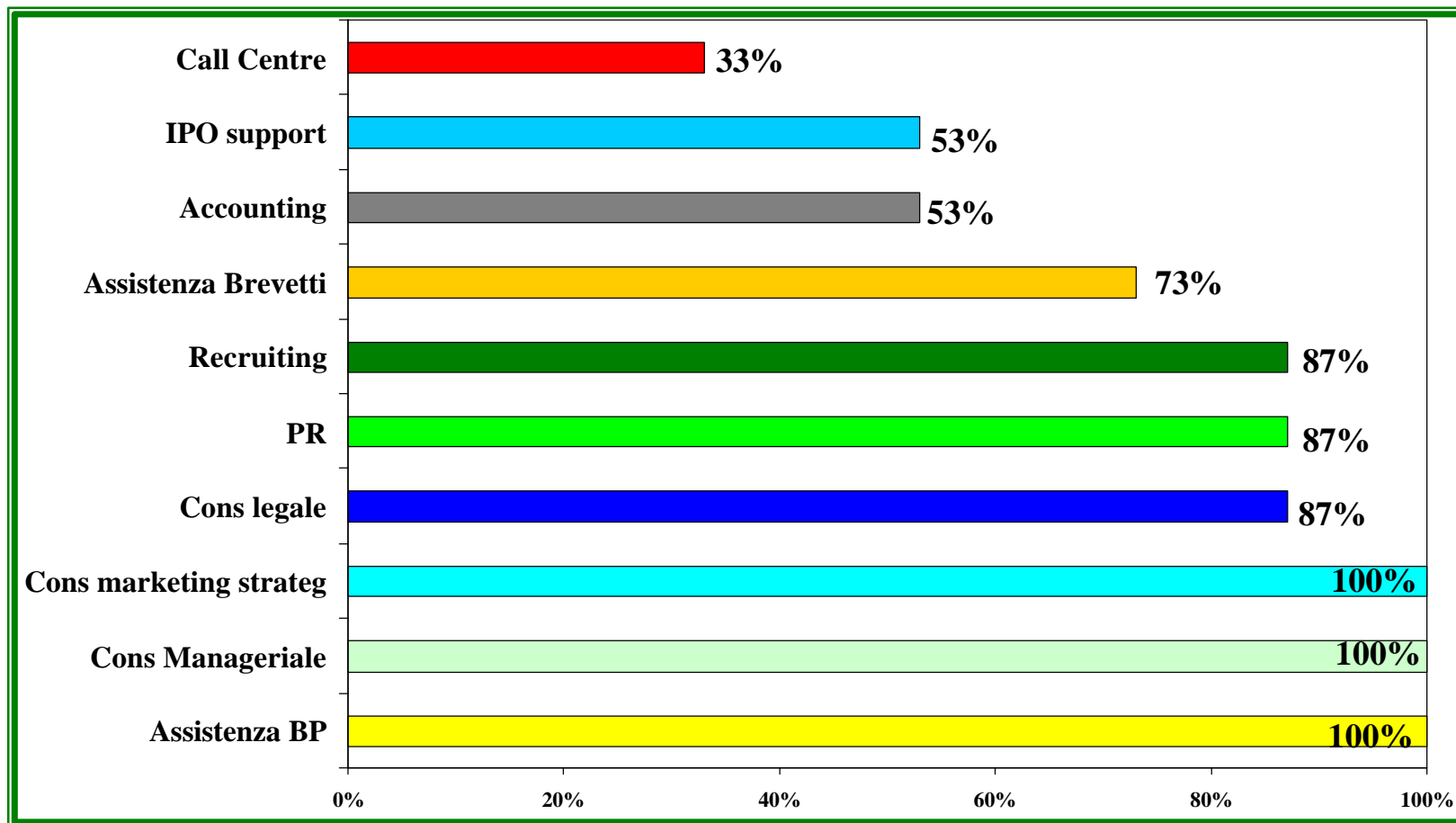
**A.I.F.I.**

## Le principali caratteristiche strutturali degli incubatori

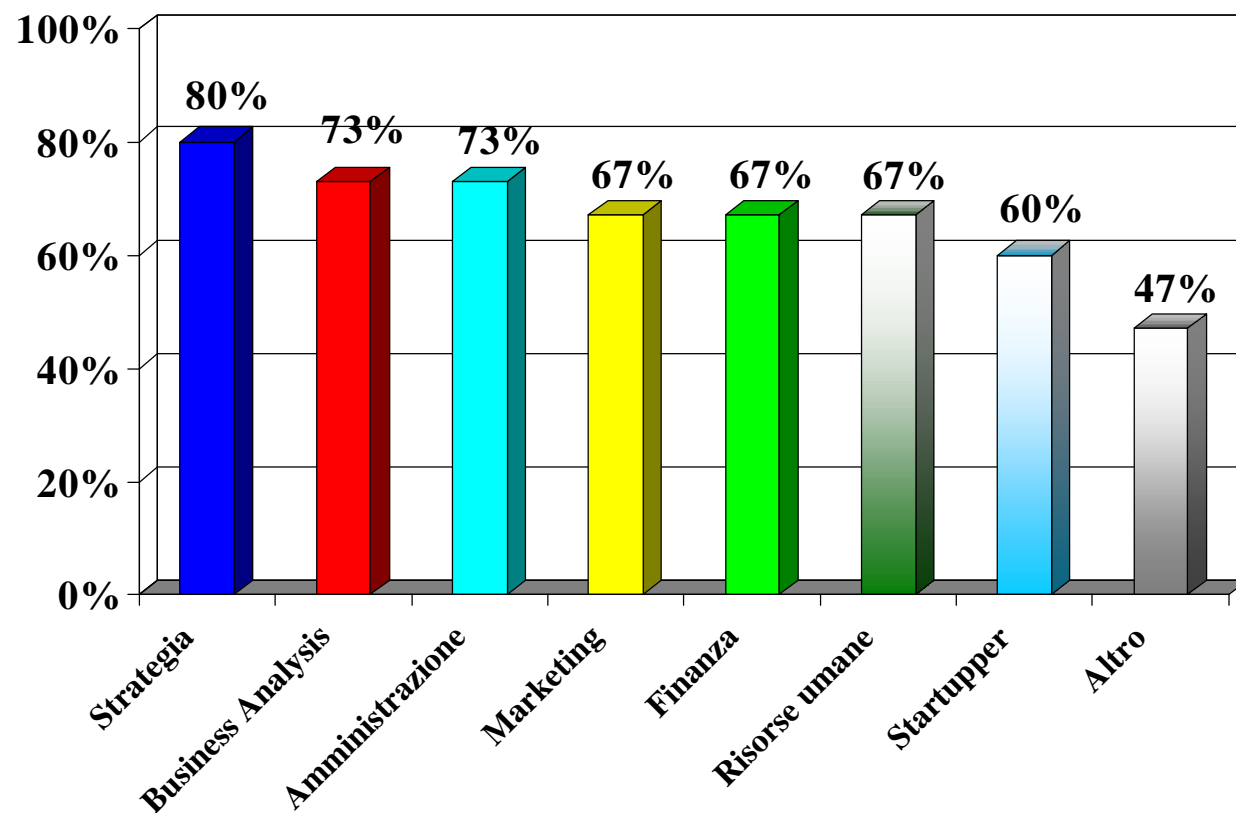
### Dimensione media degli Incubatori in Italia:

-  - **307 mq** di spazi attrezzati
-  - **35** postazioni di lavoro  
(per le imprese incubate)
-  - **15** collaboratori *full time*

## Servizi offerti dagli incubatori\*



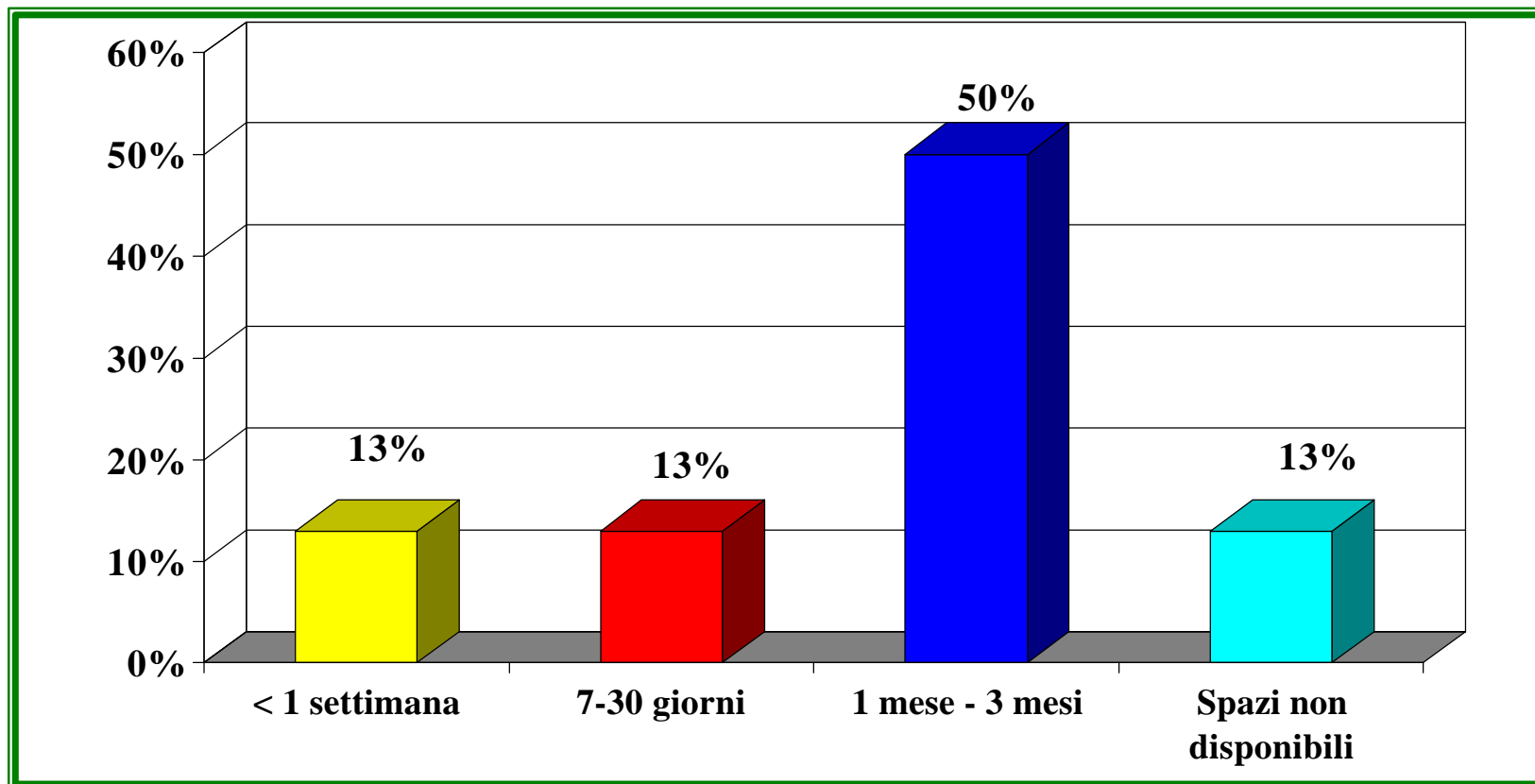
## Competenze interne degli incubatori\*



\* Prevista risposta multipla

**A.I.F.I.**

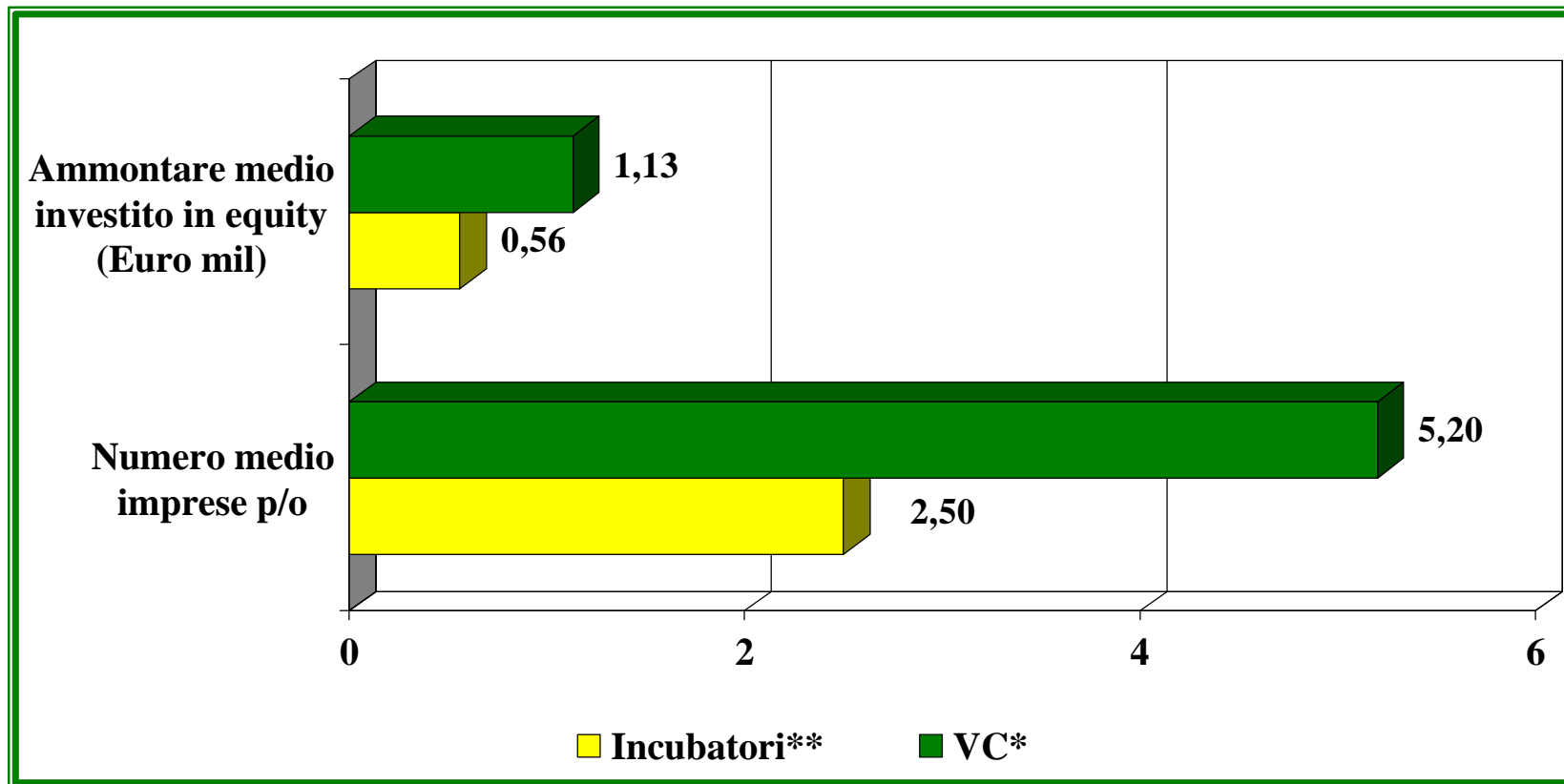
## Tempi massimi\* garantiti per l'avvio dell'attività in loco



\* Si fa riferimento al periodo compreso tra la ricezione del Business Plan e l'inserimento dell'attività all'interno dell'incubatore

**A.I.F.I.**

## Ammontare medio investito e numero medio di imprese partecipate/ospitate

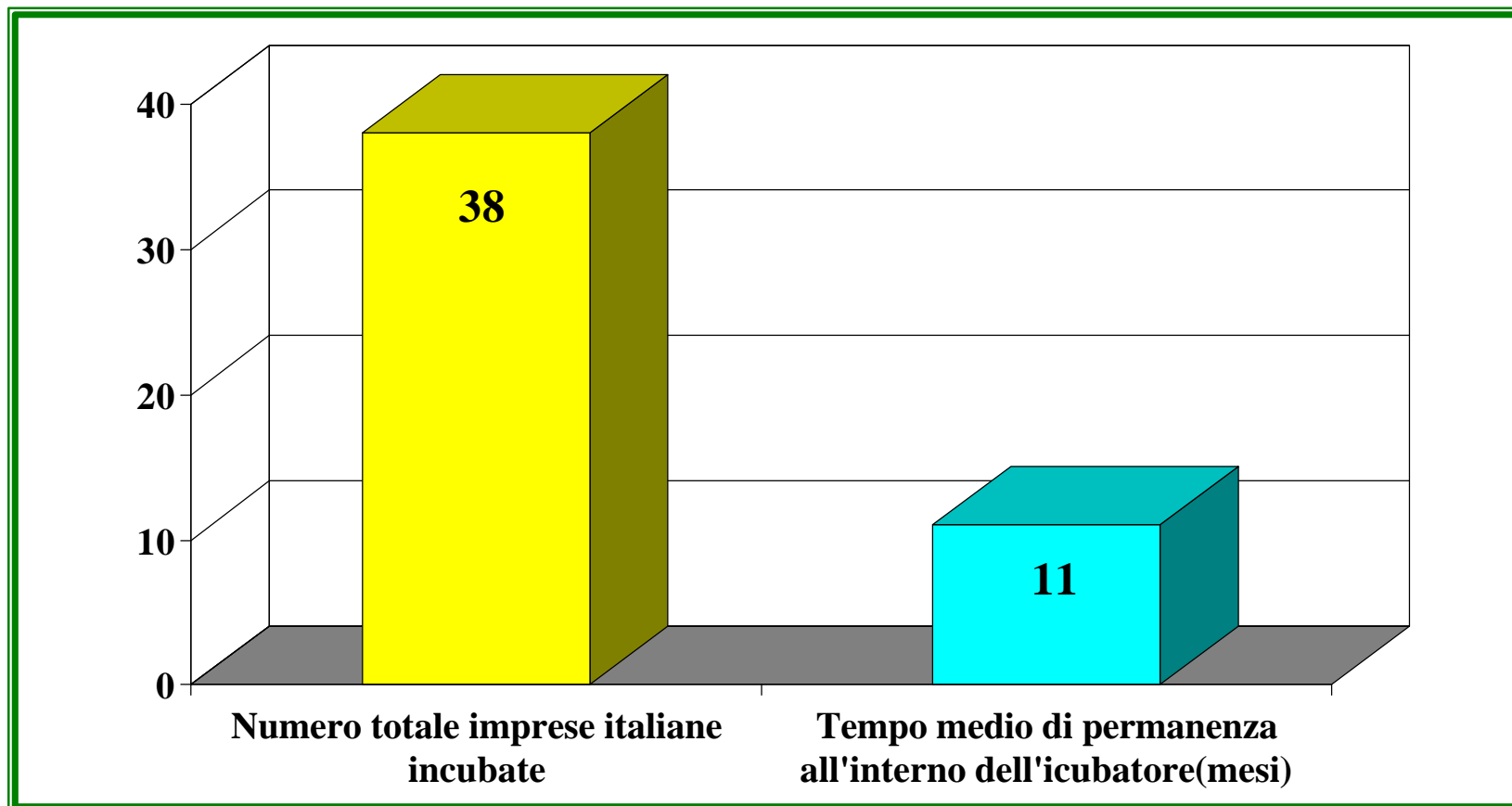


\*dato riferito esclusivamente ai VC che hanno effettuato operazioni di early stage nel 1999

\*\* dato riferito alle imprese italiane attualmente incubate

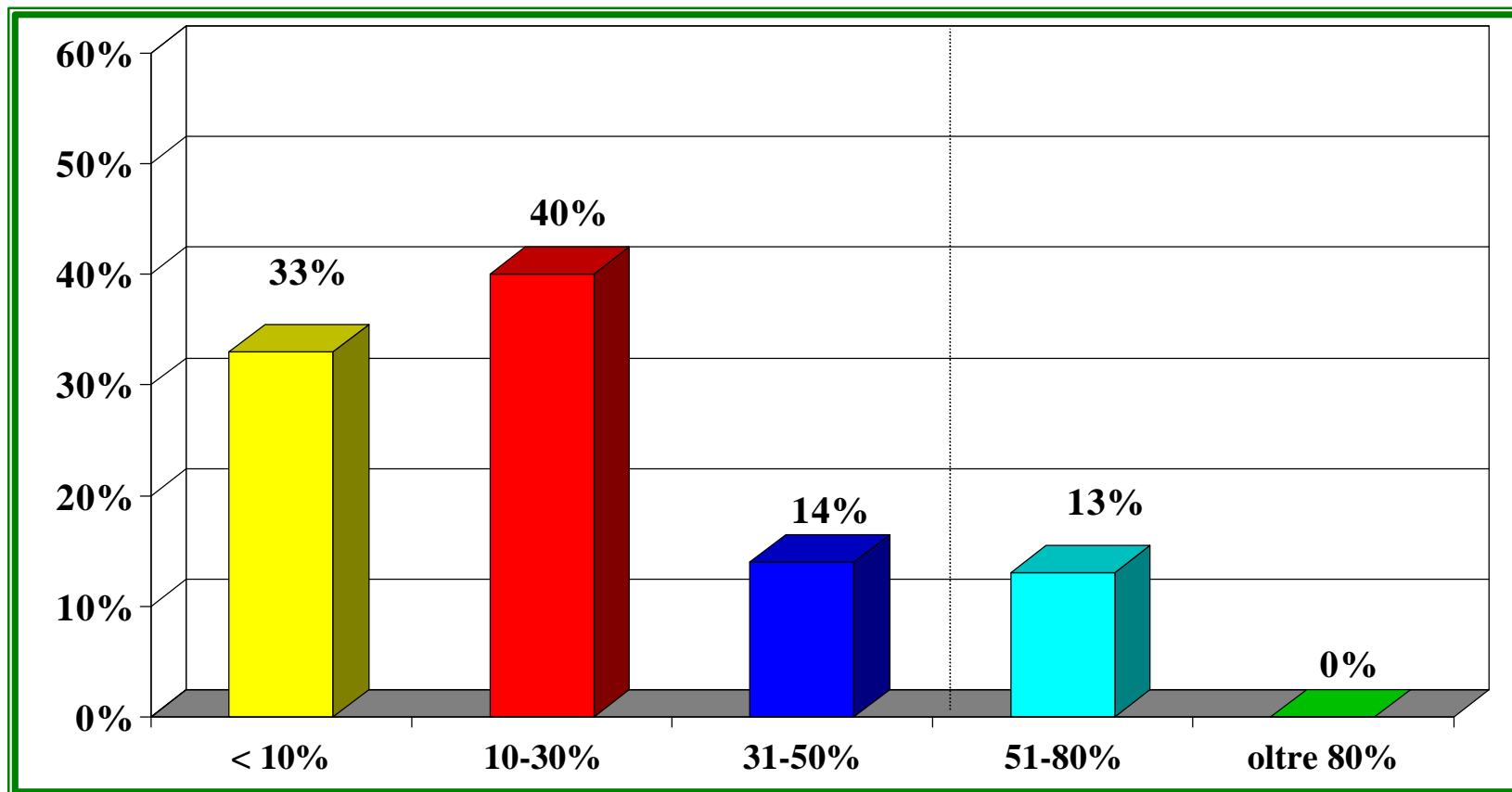
**A.I.F.I.**

## Numero di imprese incubate e tempo medio di permanenza all'interno dell'incubatore



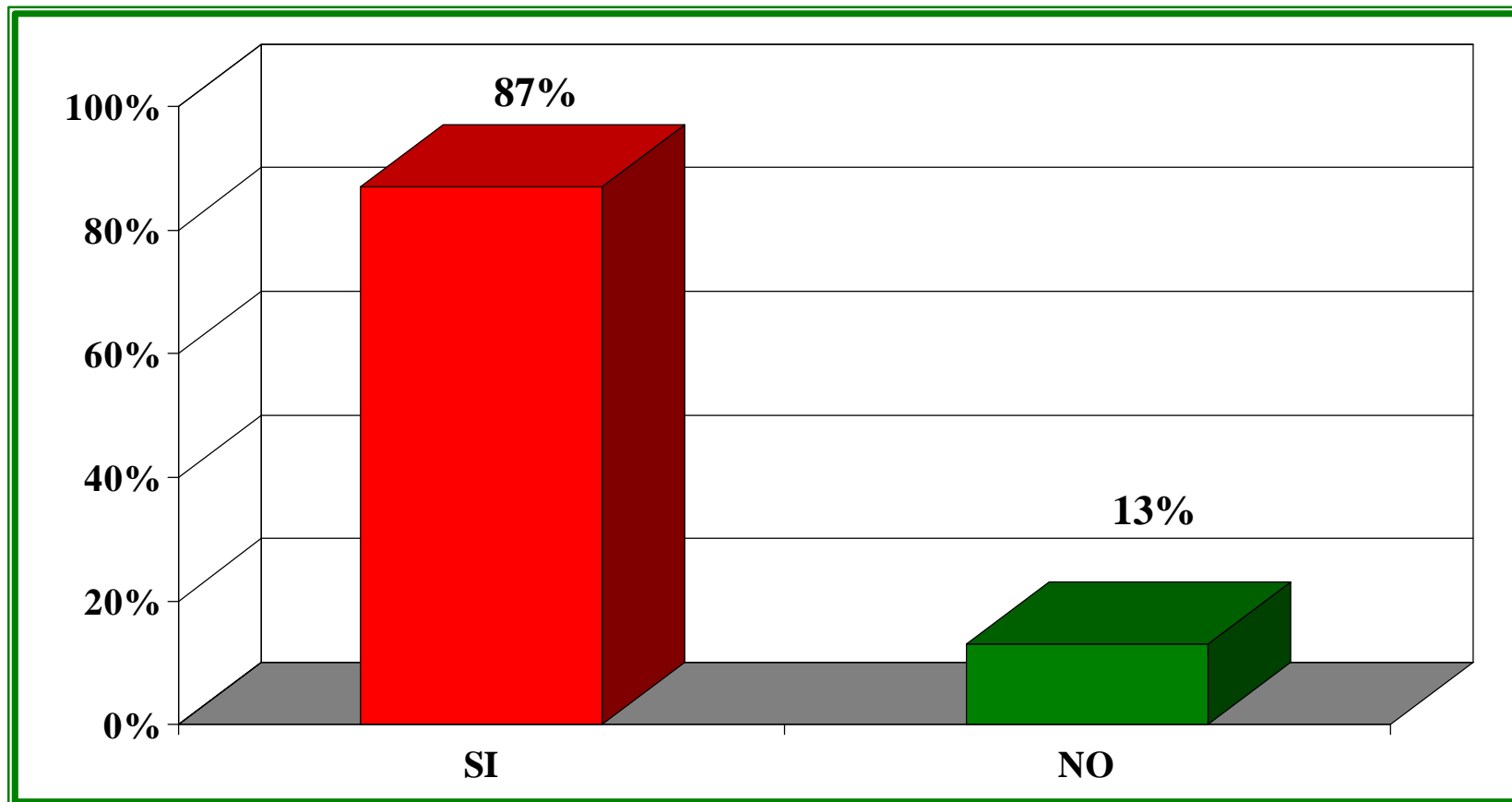
**A.I.F.I.**

## Quota media di partecipazione al capitale



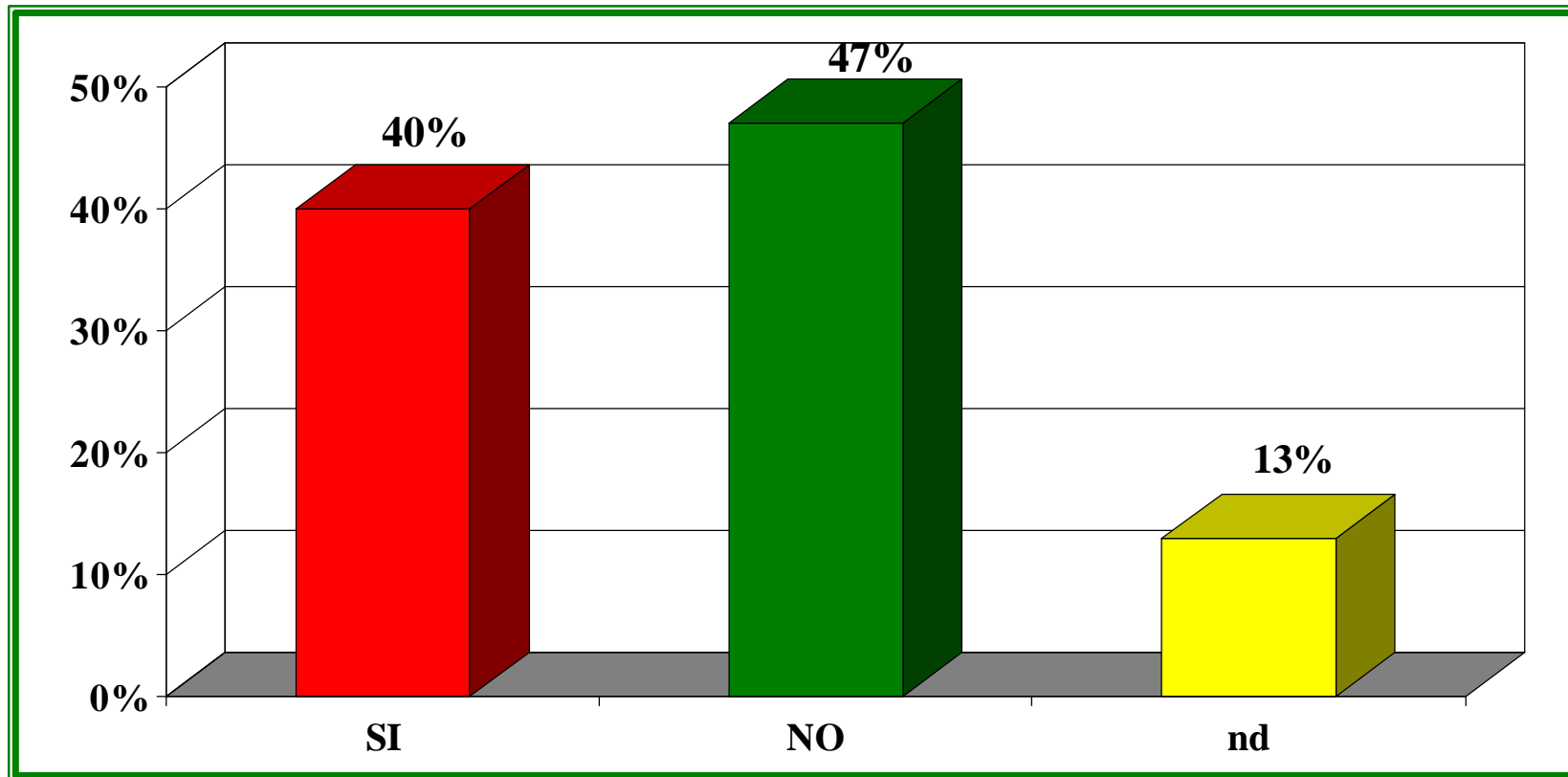
**A.I.F.I.**

## I rappresentanti dell'incubatore entrano a far parte del CdA delle imprese incubate?



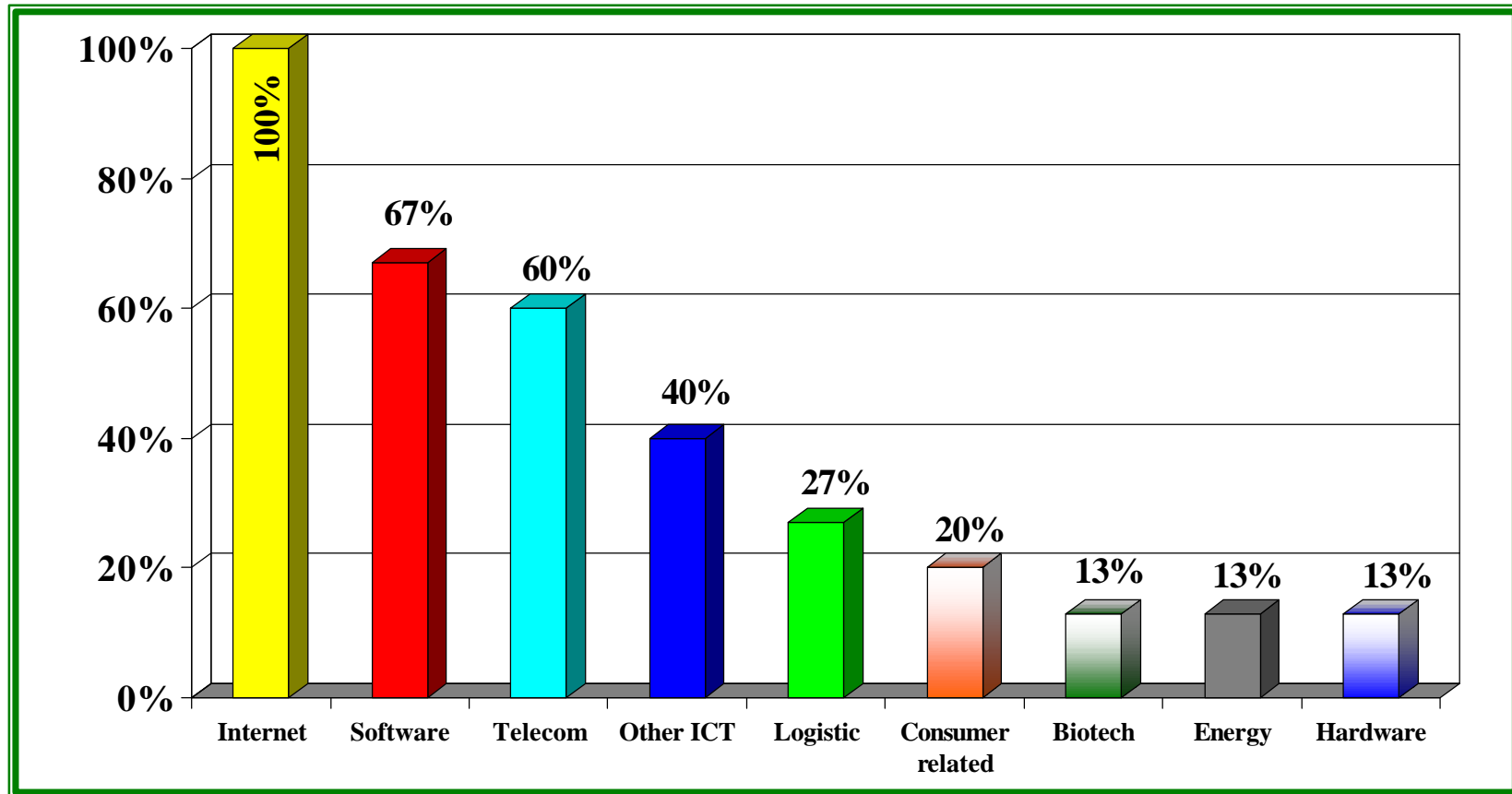
**A.I.F.I.**

## Sono previste clausole di “lock in”\*?



\* Per lock in si intendono le clausole che vincolano gli azionisti a comportamenti prestabiliti

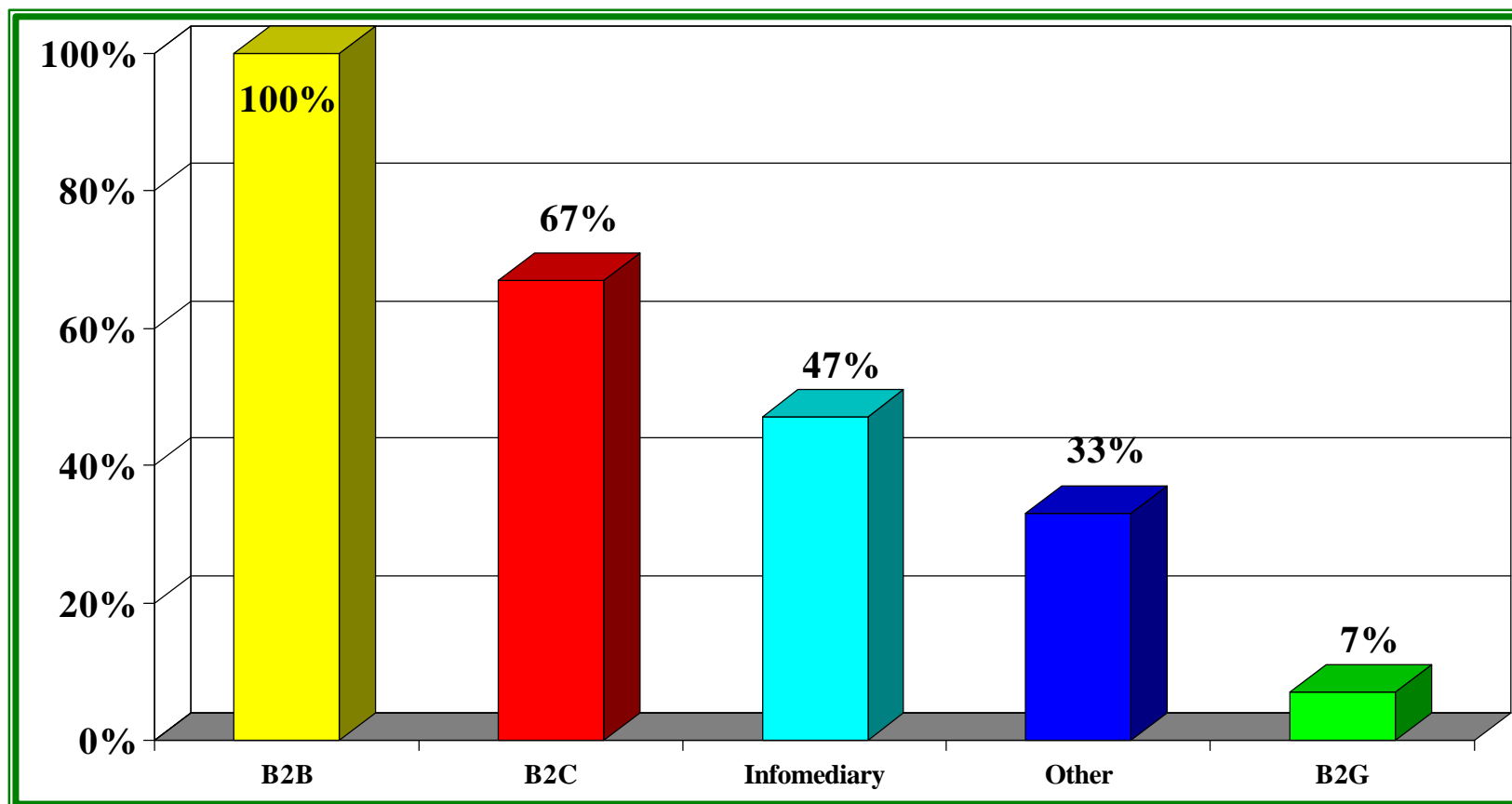
## Settori di investimento\*



\* Prevista risposta multipla

**A.I.F.I.**

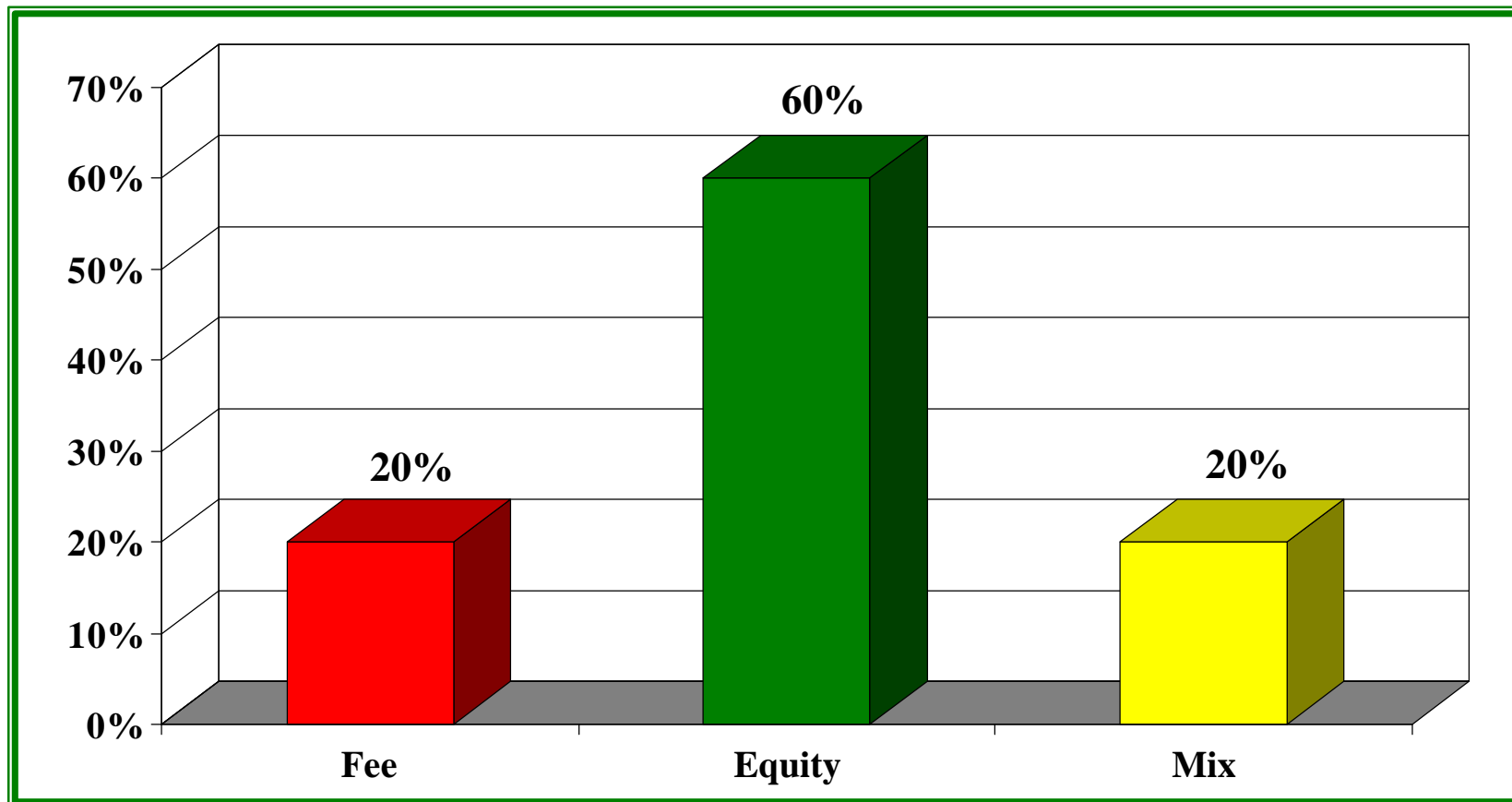
## Internet business focus\*



\* Prevista risposta multipla

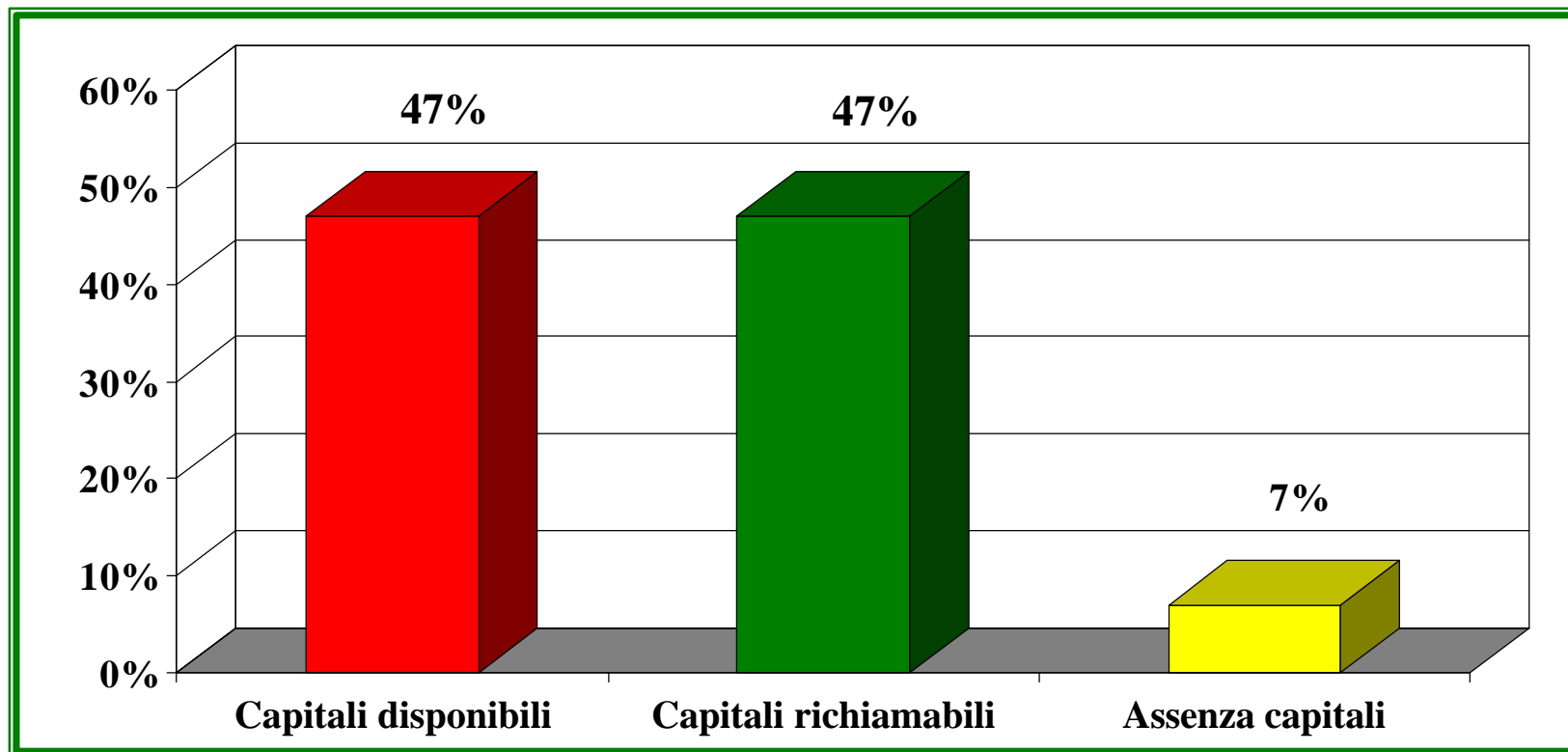
**A.I.F.I.**

## Modalità di ricavo



**A.I.F.I.**

## Disponibilità di capitali per start up\*



\* **Capitali disponibili:** esistenza di un fondo di capitale di rischio ad hoc o di fonti già acquisite;

**Capitali richiamabili:** esistenza di accordi con VC e/o partner diversi per il finanziamento delle start up;

**Assenza di capitali:** ricerca di capitali sul mercato.

**A.I.F.I.**

## Le caratteristiche del disinvestimento

### Principali caratteristiche:

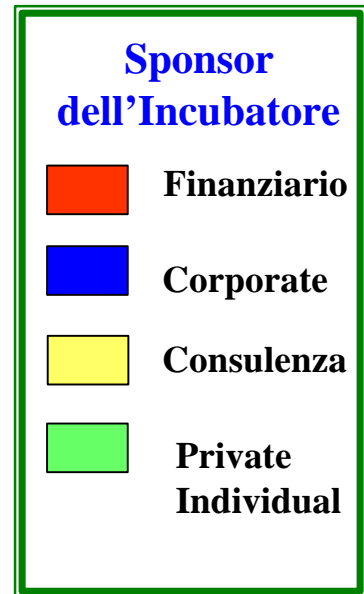
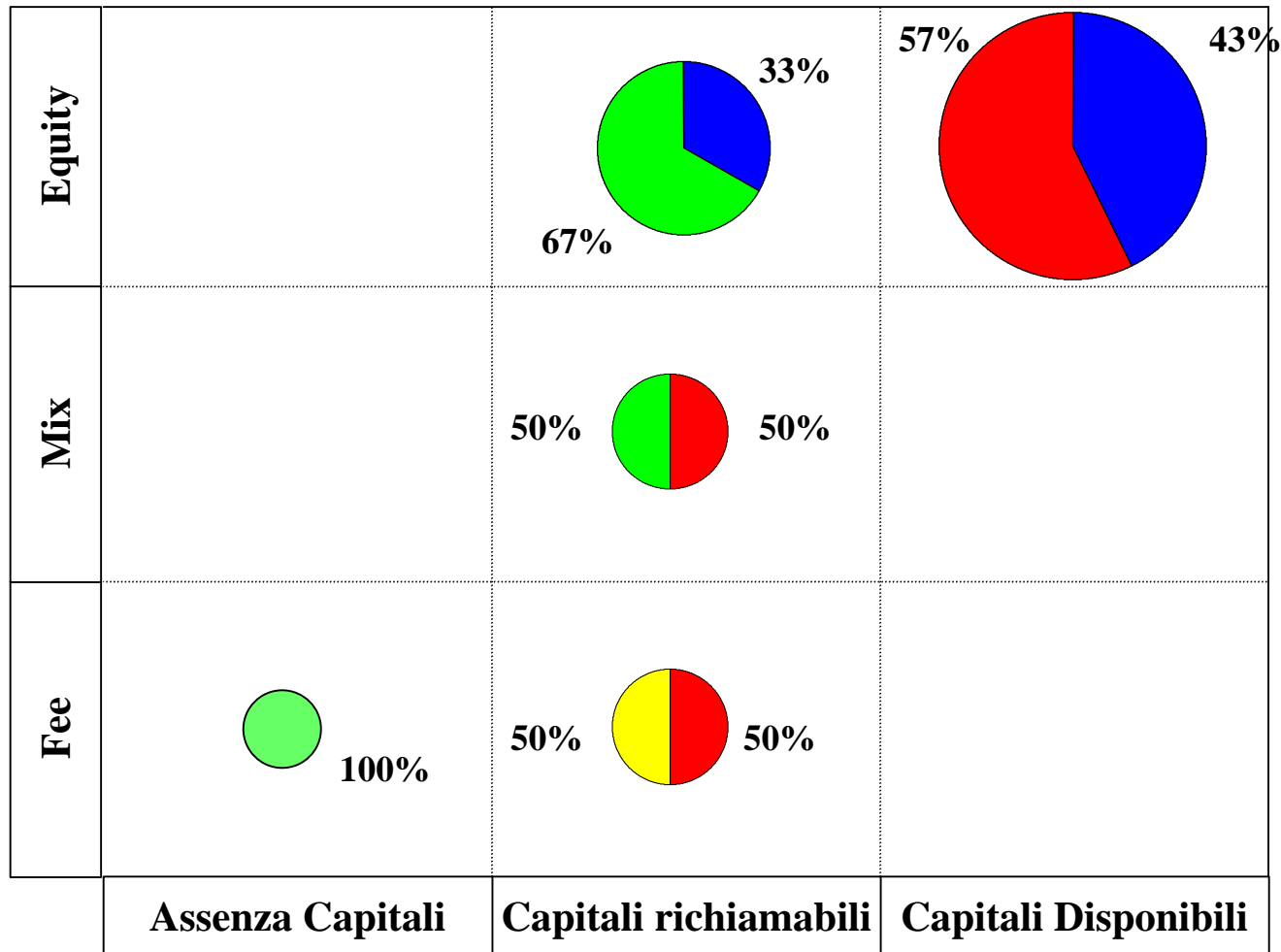
- **assenza di una modalità pre-definita: le modalità di way out sono prevalentemente definite “di volta in volta”;**
- **tempi medi, quando previsti, di circa 2 anni;**
- **frequente utilizzo di clausole di *Tag along* (contratto tra manager azionisti ed investitori in cui i primi si vincolano a non vendere azioni senza dare all’investitore il diritto di partecipare, pro-rata, alla vendita) e *Drag along* (nel caso in cui la maggioranza vende, anche la minoranza è costretta a vendere);**
- **in 2 casi non è espressamente prevista la vendita della partecipazione, ma la conservazione della stessa nel lungo periodo.**

**A.I.F.I.**

# Gli Incubatori italiani: i modelli di riferimento

*Variabile: Sponsor dell'incubatore*

Modalità di ricavo  
rispetto alle start up

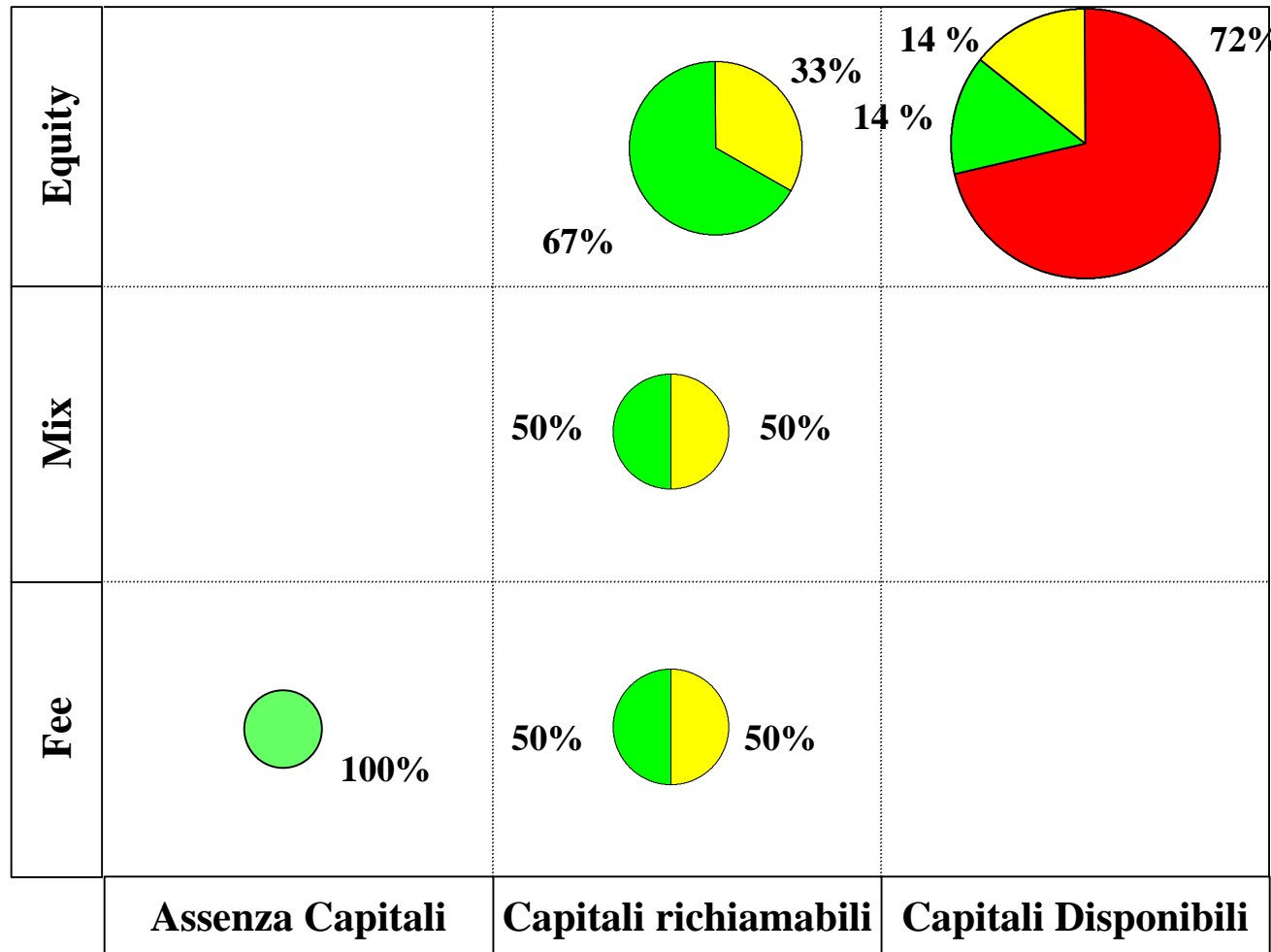


Disponibilità di capitali

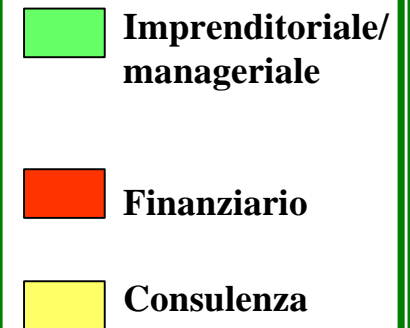
# Gli Incubatori italiani: i modelli di riferimento

*Variabile: Background dei leader*

Modalità di ricavo  
rispetto alle start up



## Background dei leader



Disponibilità di capitali

**Alcune considerazioni...**

## **Alcuni elementi di approfondimento**

- ⇒ Esistono buone opportunità di collaborazione tra VC, Incubatori e altri soggetti interessati;**
- ⇒ la collaborazione può partire dal networking;**
- ⇒ il mercato degli incubatori non è ancora saturo;**
- ⇒ esistono numerosi servizi di base su cui è importante tentare di raggiungere economie di scala e scopo;**
- ⇒ gli incubatori possono essere importanti per garantire l'internazionalizzazione delle imprese;**
- ⇒ gli incubatori facilitano la *deal selection*.**