

Indice

Capitolo 1: Avvio d'impresa e capitale di rischio

Introduzione

1.1 Il finanziamento nell'evoluzione d'impresa

1.1.1 Stadi di finanziamento

1.2 Fase di avvio: un approfondimento

1.2.1 Fabbisogno finanziario nella fase di avvio

1.2.1.1 Quale misura dell'autofinanziamento?

1.2.2 L'ammontare del fabbisogno finanziario

1.2.2.1 Fabbisogno finanziario e modelli di crescita

1.3 La rivoluzione imprenditoriale

1.4 L'importanza del capitale di rischio: alcune considerazioni

1.5 Apertura del capitale di rischio: ostacoli dal lato dell'offerta e della domanda

1.6 Domanda di capitale di rischio

1.6.1 Il costo delle fonti di finanziamento

1.6.2 Scelta tra le fonti di finanziamento: il ruolo dei costi di agenzia

1.7 Offerta di capitale di rischio

1.7.1 L'impresa in cui investire: una classificazione

1.7.2 Offerta di capitale di rischio: evoluzione in Italia

1.7.3 Investimenti in start-up: evoluzione in Italia

1.8 L'equity gap

1.8.1 Equity gap e famiglie

1.8.2 Equity gap e banche

1.8.3 Equity gap e venture capital

1.8.4 Equity gap ed investitori in capitali di rischio di matrice pubblica

1.8.5 Equity gap ed imprese già esistenti

1.8.6 Introduzione dell'informal venture capital

1.9 Evidenze empiriche in Italia nell'ultimo triennio: chi investe in start-up

Conclusioni

Capitolo 2: Informal venture capital e ricerca: una panoramica

Introduzione

2.1 Studi di prima generazione

2.1.1 Identificare i Business Angels

2.1.2 Differenze nella campionatura: Mason e Harrison VS Cooveney e Stevenson

2.2 Un paragone internazionale

2.2.1 Business Angels in USA e UK: un confronto

2.2.2 Business Angels in Europa: UK, Svezia e Norvegia a confronto

2.2.3 Il mercato informale in UK: interpretazione di studi discordanti

2.2.4 Business Angels in Giappone: un confronto

2.3 Studi di seconda generazione

2.3.1 L'approccio di Feeney, Haines e Riding

2.3.2 L'approccio di Steir e Greenwood

2.4 Studi di terza generazione: quali prospettive per l'IVC

2.4.1 Problematiche metodologiche

2.4.2 Problematiche analitiche

2.4.2.1 L'approccio di Sullivan e Miller: la segmentazione dell'informal venture capital market

2.4.2.2 L'approccio di Duxbury Haines Riding: motivazioni psicologiche

2.4.3 Problematiche teoriche

Conclusioni

Appendice: Tipologie di Business Angels

Capitolo 3: Business Angels: evidenze in Europa e in Italia

Introduzione

3.1 La figura del Business Angel

3.2 Business Angel e Venture Capitalist

3.3 Business Angel e banche

3.3.1 Un caso di successo italiano: l'accordo tra IBAN e il gruppo Banca Intesa

3.4 Panoramica del mercato informale in Europa

3.5 Il Business Angel in Italia: tendenze rilevate

Conclusioni

Capitolo 4: Promuovere l'informal venture capital: il ruolo dei business angel networks

Introduzione

4.1 Investimenti mancati: assenza di disponibilità finanziarie?

4.2 Assenza di validi canali di comunicazione: verso la creazione di una rete

4.2.1 Cause/Effetti che possono determinare la nascita di una rete

4.3 BAN: aspetti definitivi

4.4 Sezione I: Analisi qualitativa

4.4.1 Tipologie di BAN: identificazione dei criteri

4.5 Le attività di un BAN

4.6 Identificazione della clientela

4.7 Identificazione dei progetti

4.7.1 Identificazione dei progetti: i BAN italiani

4.8 Identificazione dei Business Angels

4.8.1 Identificazione dei BA: contesto italiano

4.9 Realizzazione dell'incontro

4.9.1 Realizzazione dell'incontro: i BAN italiani

4.10 Servizi di supporto

4.10.1 I servizi di supporto: i BAN italiani

4.11 La gestione di un BAN

4.11.1 Opzioni per l'organizzazione di un BAN

4.11.2 Scelte gestionali del BAN: una panoramica

- 4.12 Una visione d'insieme: verso la definizione di un processo standard in Italia
 - 4.12.1 Intervista con i responsabili del BAN del Nord-Est
 - 4.12.2 Intervista con il Segretario di IBAN
 - 4.12.3 BAN Lombardia 1: un esempio di matching
- 4.13 Un possibile processo di matching standard in Italia
- 4.14 Sezione II: Analisi quantitativa
- 4.15 I Business Angels Networks: un fenomeno recentemente europeo
 - 4.15.1 L'evoluzione dell'attività dei BAN in Europa
- 4.16 Lo sviluppo del mercato informale: analisi ed interpretazione
 - 4.16.1 Evoluzione in UK, Resto d'Europa ed Europa, 1996 – 1999
- 4.17 Valutare l'efficacia di un BAN
- 4.18 Attendibilità dei dati: alcune precisazioni
- Conclusioni

Capitolo 5: Aspetti legali e fiscali nell'investimento del business angel

Introduzione

- 5.1 Conseguenze legali di ciascuna delle diverse forme di partecipazione del BA nell'attività d'impresa
- 5.2 Conseguenze fiscali di ciascuna delle diverse forme di partecipazione del BA nell'attività d'impresa
- 5.3 Tassazione dei dividendi, utili e proventi
 - 5.3.1 Attività di gestione
 - 5.3.2 Attività di investimento
 - 5.3.3 DIT: incentivo per il Business Angel?
 - 5.3.4 Disinvestimento: tassazione dei capital gains
- 5.4 Promuovere l'IVC: proposte per migliorare il contesto di riferimento
 - 5.4.1 Promuovere l'IVC: proposte per una possibile agevolazione tributaria e novità introdotte
- 5.5 Diritto fallimentare: osservazioni sugli start-up

Conclusioni

Appendice 1 – Gennuscheine

Appendice 2 – DIT: Dual Income Tax

Appendice 3 – Schema Conti – Mirone: Progetto Legge/N7123

Appendice 4 – Imposta sostitutiva VS Irpef

Capitolo 6: Considerazioni conclusive

Introduzione

6.1 Ricerca e sviluppo

6.1.1 Lo schema logico di un processo di ricerca e sviluppo

6.1.2 Ricerca e sviluppo in Italia: alcune problematiche

6.2 Incubatori d'impresa: una definizione

6.3 Il modello statunitense

6.3.1 Un ecosistema di incubazione

6.3.2 I Networks Incubators

6.3.3 Verso l'ecosistema anche in Italia?

6.4 Il modello italiano

6.5 Gli incubatori italiani: una mappatura

6.6 Gli incubatori profit oriented

6.7 Gli incubatori universitari

6.8 Gli incubatori non profit oriented

6.9 Conclusioni

Glossario

Allegato 1: Questionari incubatori

Allegato 2: Temi d'interesse – Business Angel Networks

Allegato 3: EBAN Statistics on Business Angel Networks 1996 – 1999

Allegato 4: Forum IBAN, Assemblea annuale dei Soci, Milano – 20 Febbraio 2001