

# Indice

## Premessa

### Capitolo 1: Il capitale di rischio per lo sviluppo delle imprese

Introduzione

- 1.1 L'alternativa tra capitale di rischio e capitale di debito
- 1.2 Nascita e sviluppo del venture capital
  - 1.2.1 L'esperienza pionieristica degli Stati Uniti
  - 1.2.2 Le Small Business Investment Companies (S.B.I.C.)
  - 1.2.3 Dalla crisi degli anni '70 agli anni '90
- 1.3. Il caso italiano
- 1.4 L'industria americana e italiana del capitale di rischio
- 1.5 Aspetti fiscali del ricorso al capitale di rischio
  - 1.5.1 Il quadro legislativo e fiscale negli U.S.A.
  - 1.5.2 Il quadro legislativo e fiscale in Italia
- 1.6 Le principali tipologie di investimento del venture capital
- 1.7 Motivazioni e vantaggi
- 1.8 Il venture capital process
- 1.9 Conclusioni

### Capitolo 2: Il ruolo strategico e finanziario dell'informal venture capital

Introduzione

- 2.1 L'investimento nelle fasi di seed e start – up financing
- 2.2 Formal vs informal venture capital
- 2.3 Altre caratteristiche del business angel
- 2.4 Le origini dei business angels
- 2.5 Il ruolo finanziario del business angels
- 2.6 Il ruolo strategico del business angels

2.7 Le modalità di svolgimento del finanziamento

2.8 La diffusione delle informazioni: le reti

2.9 I limiti allo sviluppo dei business angels

Allegato 1

Allegato 2

### **Capitolo 3: La diffusione dell'informal venture capital in Italia: I.B.A.N. e B.A.N.**

Introduzione

3.1 Come si muove l'investimento privato nei confronti delle PMI

3.2 Come nasce la rete degli investitori informali in Italia: I.B.A.N.

3.3 Il processo decisionale del business angels

3.3.1 L'exit way

3.4 Le reti di investitori informali : Business Angels Network (B.A.N.)

3.5 L'indagine I.STU.D. su tre B.A.N. locali

3.6 L'attività di investimento dei business angels in Italia

Allegato 1

Allegato 2

Allegato 3

### **Capitolo 4: Il funzionamento dei Business Angels Networks. L'evidenza empirica italiana**

Introduzione

4.1 Information gap ed effetti dei Business Angels Networks

4.2 Possibili configurazioni di un B.A.N.

4.3 Fattori critici di successo

- 4.4 La situazione italiana: panorama generale e casi specifici
  - 4.4.1 Business Angels Networks di recente costituzione
    - 4.4.1.1 Il B.A.N. Lazio
    - 4.4.1.2 Il B.A.N. Puglia
    - 4.4.1.3 Il B.A.N. Sardegna
    - 4.4.1.4 Il B.A.N. Toscana 1
    - 4.4.1.5 Il B.A.N. Toscana 2
    - 4.4.1.6 Un caso dettagliato: il B.A.N. Bologna
      - 4.4.1.6.1 Il dibattito per l'approvazione
      - 4.4.1.6.2 Studio del potenziale dell'Emilia Romagna
      - 4.4.1.6.3 Stima della domanda
      - 4.4.1.6.4 Stima dell'offerta
      - 4.4.1.6.5 Conclusioni
  - 4.4.2 Business Angels Networks già operativi
    - 4.4.2.1 Il B.A.N. Nord Ovest
    - 4.4.2.2 Il B.A.N. Veneto
    - 4.4.2.3 Il B.A.N. Centro Adriatico
    - 4.4.2.4 Un caso dettagliato: il B.A.N. Lombardia 1
      - 4.4.2.4.1 Le radici
      - 4.4.2.4.2 Metodologie operative
      - 4.4.2.4.3 Risultati dell'attività
      - 4.4.2.4.4 Supporto all'analisi finanziaria
- 4.5 Non solo I.B.A.N.: le reti informali indipendenti
- 4.6 Considerazioni conclusive
  - 4.6.1 Le best practices
- 4.7 B.A.N.: quale ruolo per il settore pubblico
  - 4.7.1 Sistemi fiscali a confronto
  - 4.7.2 Pregi e limiti dei Business Angels Networks

## **Conclusioni**