

Start-up, le sei regole per un'efficace partnership tra pubblico e privato

DI FABIO L. SATTIN*

La necessita di supportare e stimolare nuove iniziative imprenditoriali (start-up), in particolare giovanili, è fortunatamente sempre più all'ordine del giorno dell'agenda economica nazionale e numerosi nuovi progetti si stanno sviluppando, molti dei quali vedono coinvolti assieme come promotori e investitori soggetti privati e istituzioni pubbliche. È quindi necessario interrogarsi su come le iniziative di partnership pubblico-privato aventi come oggetto questo fondamentale settore debbano essere strutturate al fine di massimizzare la loro efficacia e utilizzare al meglio le (scarse) risorse pubbliche a disposizione. Vediamo quindi quali sono i paletti fondamentali che, anche alla luce delle numerose esperienze internazionali, si sono rivelati essenziali per il loro corretto funzionamento.

1) Al fine di allocare efficacemente le risorse ed evitare rischi di spiazzamento dei soggetti privati, le risorse pubbliche dovranno essere utilizzate sempre e solo in parallelo alle risorse private ed entrambi i soggetti, quello pubblico e quello privato, dovranno essere egualmente esposti ai successi e agli insuccessi dell'investimento, senza meccanismi di protezione a piè di lista o altri vantaggi, diretti o indiretti, a favore dei privati.

2) I soggetti, persone fisiche che si troveranno nel concreto a prendere le decisioni di investimento e disinvestimento, dovranno avere comprovata esperienza in questo genere di operazioni, essere dotati di autonomia operativa e adeguatamente responsabilizzati e allineati, a livello di remunerazione, ai risultati del fondo.

3) Dovranno essere chiaramente definiti gli obiettivi da raggiungere (tipicamente il ritorno atteso dagli investimenti), le tempistiche e le modalità di disinvestimento o di quotazione in borsa.

4) Nel settore delle start-up, in particolare se fatte da giovani, oltre alle risorse finanziarie sono indispensabili gli apporti forniti dagli investitori in termini di competenze a supporto dello sviluppo delle singole iniziative. In tal senso dovranno essere strutturati adeguati meccanismi di attrazione e coinvolgimento di investitori «intelligenti» che apportino valore aggiunto (tipicamente i cosiddetti business angels o altri soggetti aventi competenze adeguate).

5) Per le operazioni cui partecipano istituti e/o docenti universitari devono essere chiare le regole di ingaggio dei docenti eventualmente coinvolti, la titolarità della proprietà intellettuale (ove esistano brevetti) e le modalità per la ripartizione degli utili derivanti dalle operazioni effettuate, inclusi quelli spettanti all'università promotrice dell'iniziativa.

6) Dovranno infine essere subito posti in essere adeguati meccanismi di monitoraggio dell'attività svolta dai soggetti gestori e dai co-investitori in modo che sia possibile misurare il raggiungimento degli obiettivi prefissati, così da poter premiare i meritevoli e dare visibilità ai casi di successo.

Se verranno rispettati questi paletti fondamentali, si partirà nella giusta direzione. Dopodiché, non trattandosi di attività filantropiche ma di supporto alla creazione di iniziative imprenditoriali, il successo o insuccesso sarà esclusivamente legato, nelle start-up così come in qualsiasi attività di investimento, alla capacità di selezione di progetti meritevoli in grado di sviluppare business profittevoli, consentendo a chi ha rischiato tempo e denaro di realizzare, quando le cose vanno bene, importanti ritorni. Maggiori saranno i casi di successo, maggiore sarà l'interesse degli investitori e del mercato a supportare e finanziare tali iniziative.

**Università Bocconi*

