#OrientaProfessioni

Più specialisti per il lancio delle start up

Offrire consulenza alle start up innovative diventa occasione per fare network tra avvocati, commercialisti e notai. Tra le proposte degli studi, nascono team multidisciplinari e sedi distaccate negli incubatori.

Michela Finizio *—a pagina 9*

#OrientaProfessioni. Offrire consulenza alle nascenti imprese innovative diventa occasione per fare network tra avvocati, commercialisti e notai

Start up a caccia di «angeli» capaci di innovare

Pagina a cura di
Michela Finizio

Team multidisciplinari specializzati nella consulenza alle start up innovative. Intere sezioni dello studio professionale che propongono servizi ad hoc per gli startupper. Oppure vere e proprie sedi distaccate all'interno degli incubatori più strutturati, dove i neo-imprenditori cercano sostegno per far decollare le idee più innovative. Con tutte queste soluzioni avvocati, commercialisti e notai scendono in campo per rivolgersi a una platea, quella delle start up, che diventa sempre più numerosa (10.542 quelle iscritte oggi nel Registro delle imprese), con esigenze specifiche e una normativa in costante aggiornamento.

L'assistenza dei notai nella fase di avvio, nonostante dal 2016 sia disponibile la modalità di costituzione gratuita online, è ancora la via preferita dalle start up (solo 1.817 a giugno di quest'anno avevano completato la procedura digitale). «A questa platea il notaio - racconta Dario Restuccia, presidente dell'Associazione sindacale dei notai della Lombardia - deve fornire risposte qualificate con efficienza e immediatezza. Molti notai vengono coinvolti dagli incubatori o da altri professionisti. In base alla nostra esperienza, prima la start up viene a contatto con il notaio e meglio è». Sì, perché il professionista deve definire i contorni della struttura societaria e degli accordi tra soci, a volte "originali" essendo spesso coinvolti diversi soggetti e a vario titolo.

La start up, così come i singoli soci, vanno protetti anche nel momento in cui intercettano degli investimenti: bisogna mantenere i vantaggi e le opportunità fiscali senza perdere ad esempio le agevolazioni cedendo le quote. «La consulenza alle start up - afferma Edoardo Ginevra, presidente di Aidc Milano - in un certo senso racchiude l'essenza della professione del dottore commercialista che grazie alla sua formazione completa e multidisciplinare è capace di affiancare lo startupper, che spesso non ha precedenti esperienze imprenditoriali, nelle diverse fasi della sua attività». Cruciali sono la definizione del piano strategico, del business plan, della struttura finanziaria e delle regole di governance. Così come l'individuazione dei benefici fiscali cui la neonata impresa

www.sifasrl.com - Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

può accedere, dai voucher per la digitalizzazione all'ancora poco utilizzato *work for equity*. L'associazione milanese dei dottori commercialisti sta lavorando alla progettazione scientifica di un percorso di più giornate di formazione in aula, che sarà in calendario a inizio 2020, proprio per far confrontare esperti e operatori sugli aspetti più spinosi della vita delle start up.

In questi casi il professionista deve avere la capacità di accompagnare le imprese innovative, agendo da consigliere, anche nella loro crescita. Diventa così una specie di "angelo custode" rispetto ai tanti interlocutori specialisti che la start up incontrerà nel suo ciclo di vita. Banche, collaboratori, investitori: di fianco allo startupper di successo c'è sempre un team di professionisti in grado di curare i suoi interessi e l'originalità dell'idea imprenditoriale. L'avvocato, ad esempio, deve essere in grado di tutelare l'impresa quando l'investitore chiede clausole e condizioni vincolanti. In alcuni casi vanno letteralmente "inventate" delle strutture societarie, anche piccole o a volte farraginose, capaci di rappresentare gli interessi di più soci, oppure di diversi business angels o funder anche attraverso strumenti di finanza partecipativa legati alla performance della società.

Non tutto, però, è previsto dalla contrattualistica più diffusa. I modelli vanno testati in base alle esigenze specifiche, ad esempio definendo le soglie quando le performance sono legate ad algoritmi oppure i "Termini e condizioni" quando la start up fornisce un servizio o deve gestire e riutilizzare una mole importante di dati. Oppure, facendo un altro esempio, mentre il copyright diventa quasi una commodity per queste realtà, può diventare necessario definire i contorni di un contest online per non farlo ricadere sotto la rigida normativa della remunerazione dei vincitori nei concorsi a premi. Così come va presto regolamentato e rivisto il settore fintech per rendere sicuri i nuovi servizi finanziari.

Insomma, l'innovazione della start up scardina le regole tradizionali di lavoro del professionista che, nel rapporto con queste imprese, deve sempre più spesso lavorare in team. La collaborazione tra commercialisti, avvocati e notai è fondamentale ed è la normalità nelle operazioni meglio strutturate. Ogni professionista fornisce il suo angolo visuale e contribuisce alla riuscita del progetto.

Le storie

Addio ai modelli precompilati, alleanze in campo negli incubatori

Accordi finanziari che vanno "ingegnerizzati" per tutelare i soci della start up. Contratti "da architettare" su misura, tenendo conto dell'originalità dell'idea imprenditoriale. Chi lavora con le imprese innovative non ha dubbi: è molto sfidante, è un'occasione per rinnovare la professione stessa.

Lo sa bene Andrea Messuti, partner dello studio legale Lca dove è responsabile del team di emerging companies & venture capital. Alle spalle diversi anni negli Stati Uniti, dove ha lavorato nelle sedi di Boston e New York di Sullivan & Worcester Llp entrando in contatto con diversi protagonisti della Silicon Valley e della Boston Area, Messuti oggi guida il team di legali che opera all'interno di H-farm, l'importante incubatore tecnologico con sede in provincia di Treviso. Lo studio Lca, infatti, ha deciso di aprire lì una sede distaccata dal 2014, garantendo la presenza di una task force di avvocati all'interno di una delle più famose "fabbriche" italiane di innovazione. «Spesso - racconta - le idee innovative non hanno uno schema legale o una casistica già definita». La buona parte delle richieste ricade, nell'ambito corporate o commerciale, su aspetti legati alla proprietà intellettuale, all'information technology, alla protezione dei dati, al management digitale oppure alla parte più finanziaria che - ad esempio - diventa delicata quando scendono in campo gli investitori. «La verità è che per lavorare con le start up bisogna bisogna comporre team sempre più interdisciplinari per offrire tutte le competenze legali - aggiunge Messuti - ma ogni volta la consulenza va "customizzata" in base alle esigenze specifiche di ciascuna realtà. In certe occasioni bisogna scervellarsi per fornire un'architettura legale ad hoc, senza precedenti da imitare».

Dello stesso parere è Roberta Dell'Apa, 56 anni e dottore commercialista a Milano. «Avevamo voglia di fare qualcosa di più innovativo e abbiamo deciso di investire nella consulenza a startupper, proponendo un servizio riservato a più basso costo».

Per intercettare la clientela lo studio Dell'Apa Zonca e Associati è diventato membro dell'associazione Italia Startup, ha tenuto un ciclo di incontri nell'incubatore Copernico ed è diventato partner di Startup Ally, l'alleanza multidisciplinare nata per fornire servizi professionali integrati. Abituata a lavorare in network con notai, avvocati e consulenti del lavoro, Dell'Apa sottolinea la necessità di un approccio "smart": «Spesso non sono realtà strutturate, neanche per l'invio dei documenti, e bisogna aiutarle a costruire un modello societario che definisca i rapporti tra i soci, tra i soci e l'esterno, tra i soci e i propri collaboratori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

www.sifasrl.com - Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

L'IDENTIKIT

1

LA FORMAZIONE

L'attività di consulenza relativa alle start up necessita di aggiornamenti costanti per via di una normativa in continua evoluzione. La formazione viene organizzata per lo più dai singoli Consigli notarili, ma anche dai diversi collegi provinciali dei commercialisti. Ad esempio il prossimo appuntamento in calendario, promosso da Aidc Milano è il seminario su Impresa e innovazione del 9 ottobre. Anche l'Associazione italiana giovani avvocati organizza il corso da 40 ore sui «nuovi modelli di organizzazione dell'impresa».

2

IL NETWORK

Le start up cercano servizi di consulenza integrati, capaci di fornire assistenza in tutti i settori: dal contabile al societario, dal finanziario alla protezione della proprietà intellettuale, dal monitoraggio dei bandi al fundraising. Con questo obiettivo a fine 2016 è nata StartUp Ally, l'alleanza tra cinque realtà di consulenza societaria, legale ed economica con la partecipazione dello Studio legale Previti, Trevisan & Cuonzo, Milano Notai, Novareckon, Studio SCG Sas società tra professionisti.

3

L'ATTIVITÀ DI SPORTELLO

È fondamentale intercettare i bisogni delle start up fin dall'avvio, ad esempio aprendo uno sportello come quello gratuito dell'Ordine dei commercialisti di Padova. In alternativa è possibile entrare in contatto con gli incubatori dove le start up germogliano. Ad esempio lo studio Orrick a Milano ha sostenuto la nascita a fine 2018 di «Le Village», hub dell'innovazione. Oppure c'è chi, come Rödl & Partner, diventa il primo studio-incubatore che punta a sviluppare start up in casa.

4

IL MERCATO

Le startup innovative sono più di 10mila e rappresentano ormai il 3% di tutte le società di recente costituzione. Coinvolgono oltre 55mila soci e addetti, sono tipicamente imprese giovani (costituite da meno di 5 anni e con almeno un socio under-35 nel 42,9% dei casi). Il fatturato medio supera appena i 150mila euro.

Roberta Dell'Apa. Dottore commercialista, il suo studio è socio di Italia Startup

Andrea Messuti. Team di Emerging Companies & Venture Capital di Lca studio legale

www.sifasrl.com - Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.