



Esperienze

e

Best Practices

Contenuti

Premessa	3
FinNetSME – Il progetto	4 – 5
FinNetSME – La partnership	6 – 28
FinNetSME – I partner associati	29 – 32
FinNetSME – Il sito web	33
FinNetSME – Il database	33 – 34
Catena del valore regionale	35 – 40
Early Stage Finance	41 – 66
Equity Finance	67 – 86
Microcredito	87 - 108
Conclusioni e prospettive	109 -111
Allegati	112 - 119

Premessa

Come è stato sottolineato dalla Strategia Europea di Lisbona e confermato dal terzo Rapporto sulla Coesione, le piccole e medie imprese (PMI) svolgono un ruolo fondamentale per lo sviluppo economico delle regioni europee e dell'economia europea nel suo complesso. Nonostante il continuo aumento del numero delle piccole e medie imprese e la nascita di nuove aziende che favoriscono lo sviluppo economico e creano nuovi posti di lavoro, troppo frequentemente le necessità finanziarie delle PMI non vengono soddisfatte in modo adeguato, e ciò riguarda in particolare le regioni nelle quali lo sviluppo economico stenta a decollare. La disponibilità limitata di fondi e la struttura del sistema di finanziamento basato sul prestito all'interno del territorio europeo hanno gravi conseguenze soprattutto per le nuove imprese, cosiddette start-up, e per le piccole e medie imprese o PMI, che non sono in grado di soddisfare le richieste di garanzie. Un'altra sfida che le PMI si trovano a dover affrontare è rappresentata dal cambiamento dei requisiti ai quali devono attenersi gli istituti bancari, conseguenza tra l'altro dell'accordo di Basilea II e della Direttiva sui Requisiti del Capitale.

Da qui la crescente necessità di individuare e selezionare le best practices esistenti per il finanziamento delle PMI. I responsabili della formulazione e dell'attuazione delle politiche e i finanziatori hanno bisogno di una fonte affidabile di know-how a livello regionale per potere individuare le soluzioni più idonee per promuovere lo sviluppo della loro regione. Il problema dell'accesso insufficiente al finanziamento da parte delle PMI è particolarmente rilevante per le istituzioni regionali impegnate nel sostegno finanziario. Gestite dai loro rispettivi governi e specializzate nella promozione delle PMI sul territorio regionale, a loro è affidata la responsabilità fondamentale della realizzazione di condizioni favorevoli per lo sviluppo dell'economia della regione. Tuttavia, tali istituzioni regionali non sono distribuite in modo omogeneo su tutto il territorio e non sempre è stato possibile lo scambio di informazioni tra finanziatori pubblici, imprenditori e potenziali investitori. Negli ultimi anni sono stati creati network europei e nazionali per interagire sul tema del finanziamento delle PMI a livello regionale. Nonostante gli sforzi compiuti, lo scambio di know-how tra i finanziatori regionali per definire la migliore strategia possibile di utilizzo delle strutture di supporto pubblico per le PMI si è dimostrato insufficiente e non sempre trasparente.

Queste sono le sfide che i partner di FinNetSME hanno affrontato nel corso della loro cooperazione. FinNetSME è stato creato per ridurre il divario esistente nello scambio di informazioni tra i business supporters regionali e per realizzare un centro globale in grado di fornire competenze sul sostegno a livello regionale delle PMI, rappresentato dal network sottoforma di database al quale il pubblico può accedere attraverso il sito www.finnetsme.org. I partners coinvolti nel network presentano modelli, ovvero forniscono linee guida su cui basarsi per realizzare nuovi meccanismi di supporto elaborati in base all'esperienza e alla pratica di FinNetSME ed utili per trasferire il know-how dei partner alle altre regioni europee.

FinNetSME – Il progetto

Il progetto è partito con 20 partner di 9 Stati membri dell'Unione Europea. Le regioni rappresentate coprono tutte le zone d'Europa: dalla Spagna ad ovest alla Lituania ad est, dalla Grecia nell'estremo sud fino alla Finlandia a nord. Per ampliare l'expertise regionale il network è stato aperto a partnership associate. Le istituzioni controllate o gestite da un'autorità pubblica delle regioni europee con expertise nel sostegno alle PMI hanno contribuito al progetto di lavoro, senza essere un partner FinNetSME formale. Durante la fase di realizzazione, il network ha attirato cinque partner associati provenienti da Italia, Germania, Bulgaria, Lettonia e Regno Unito.

FinNetSME ha costruito una piattaforma per consentire ai finanziatori pubblici a livello regionale di creare strumenti regionali comuni ed elaborare strategie per promuovere l'accesso delle PMI al finanziamento. FinNetSME ha tentato di instaurare uno scambio sostenibile di know-how tra i finanziatori pubblici delle PMI e di trasferire le migliori pratiche raccolte dal livello regionale a quello europeo.

Attraverso riunioni di gruppi di lavoro i partner hanno valutato la situazione attuale del finanziamento delle PMI a livello regionale, individuando le migliori pratiche. Lo scambio di know-how è avvenuto su schemi finanziari già in uso nelle diverse regioni ed ha portato all'elaborazione comune di modelli finanziari idonei, da utilizzare come base per meglio gestire in futuro i modelli di finanziamento già in uso. Analizzando i temi dell'Early Stage Finance, il microcredito, il finanziamento con capitale di rischio (Equity Finance), la catena del valore regionale (Regional Value Chain), FinNetSME si è focalizzata sugli argomenti particolarmente urgenti relativi al finanziamento delle PMI.

Per quanto riguarda lo scambio di expertise, sono stati organizzati quattro seminari per discutere argomenti fondamentali relativi al finanziamento a livello regionale delle PMI: "Il ruolo dei finanziatori regionali nell'Unione Europea", "La catena del valore regionale", "Sfide per il finanziamento regionale" e "Ingegneria finanziaria". Svolgendo la funzione di piattaforme per avviare la discussione anche con le parti interessate al di fuori del network, i seminari sono stati ospitati dai partner partecipanti al progetto e sono stati tenuti su tutto il territorio europeo.

Tali incontri sono serviti anche per trattare temi relativi all'organizzazione e all'amministrazione nell'ambito delle riunioni del Comitato di coordinamento: tale comitato era formato da un rappresentante di ognuno dei partner formali e da un rappresentante della sua autorità politica regionale.

Queste conferenze e tutti gli eventi a carattere informativo nelle regioni dei partner, quali conferenze regionali ed esposizioni, hanno garantito lo scambio continuo di expertise con le istituzioni partecipanti fornito da azionisti e autorità. Inoltre, le conferenze hanno messo in luce i problemi delle PMI e le possibilità di individuare soluzioni soddisfacenti.

Il progetto FinNetSME è durato 36 mesi ed è terminato il 30 giugno 2007. Il budget di 1,4 milioni di euro è stato cofinanziato dall'Unione Europea per un importo pari ad € 900.000 a valere sul Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR).

State Development Bank of Saxony – Sassonia, Germania



La State Development Bank of Saxony (SAB) fornisce strumenti di finanziamento e sostegno alle attività per lo sviluppo degli stati federati e costituisce il veicolo primario per i programmi di promozione a livello regionale, nazionale ed europeo della Sassonia. I prodotti ed i servizi comprendono sovvenzioni, prestiti a tasso d'interesse agevolato, fidejussioni e programmi di investimento azionario attraverso la Sächsische Beteiligungsgesellschaft (società di partecipazione sassone) (SBG).

Fondata nel 1991, la SAB è al 100% di proprietà dello Stato e della Sassonia e oltre alla responsabilità istituzionale fornisce garanzia statutaria. Grazie a queste circostanze particolari la SAB non ha concorrenti ma al momento sta operando sul mercato come banca commerciale.

Le PMI con il 99 % delle attività imprenditoriali svolgono un ruolo determinante nel sistema economico della Sassonia. Una delle responsabilità principali, oltre alla promozione dell'attività edilizia, alla promozione dei clienti pubblici e alla promozione agricola, è quella di sostenere lo sviluppo di queste imprese.

I prodotti forniti sono vari e rispecchiano le diverse necessità di finanziamento in questo settore. Essi vanno dai microprestiti per le nuove iniziative imprenditoriali come il "Saxony Business Start-up and Growth Financing" (Finanziamento per le start up della Sassonia e per il loro sviluppo) – un programma che raggruppa i fondi federali e statali destinati allo sviluppo concedendo prestiti a basso tasso di interesse alle nuove imprese e alle loro fasi di consolidamento – fino ai programmi "Crisi e nuovo avviamento" che forniscono sostegno finanziario alle PMI che corrono il rischio di diventare insolventi ma possono essere ricapitalizzate.

I prestiti e le sovvenzioni vengono trasferiti esclusivamente alla banca locale del cliente nell'ambito del cosiddetto "principio house bank".

Grazie alle condizioni favorevoli allo sviluppo e alla ricerca in Sassonia e al continuo aumento delle start up nel settore tecnologico, l'attività della SAB sta andando oltre la semplice concessione di fondi. Le start up hanno frequentemente problemi

nell'ottenere finanziamenti tradizionali, a causa della mancanza di garanzie collaterali. La State Development Bank of Saxony attraverso la sua società controllata SBG sta assumendo più rischi e fornisce capitale proprio alle giovani iniziative imprenditoriali in questo settore. Ma non si tratta solo di sostegno finanziario. Spesso chi inizia una nuova attività imprenditoriale non possiede la competenza necessaria per il nuovo ruolo ed è destinato a fallire. Attraverso la propria controllata "Businessplan Wettbewerb Sachsen GmbH", la SAB offre servizi di consulenza ed assistenza tecnica focalizzati sulle fasi di start up dell'attività imprenditoriale. Il concorso organizzato ogni anno per premiare il migliore progetto imprenditoriale "Future SAX" offre agli imprenditori con idee innovative la possibilità di sviluppare un progetto imprenditoriale professionale e li incoraggia all'avviamento della propria attività.

Signalion GmbH

Fondata nel 2003, Signalion GmbH è un'azienda sassone ormai ben consolidata che offre soluzioni per la progettazione e la realizzazione di prototipi dei sistemi di comunicazione wireless e che ha conservato lo spirito di un team internazionale giovane e dinamico. Con "Sorbas 110" Signalion offre una soluzione per testare le stazioni base dei cellulari della generazione futura. "Sorbas 100" è un prototipo di un cellulare che consente ai costruttori di stazioni base di testare i propri progetti rispetto ad un ricevitore di riferimento e ad un trasmettitore già in fase dove lo standard non è finalizzato. Tra i clienti di Signalion in tutto il mondo vi sono i protagonisti principali del mercato wireless, come Alcatel e Philips, Infineon e NPX ed anche organizzazioni per la ricerca di primo piano.

Al congresso mondiale 3GSM World Congress di Barcellona Signalion ha presentato una videotrasmissione dal vivo su un cellulare utilizzando il nuovo standard. Il cellulare Signalion ha rappresentato l'unica soluzione commercialmente disponibile al congresso 3GSM. Grazie a questa conquista tecnologica Signalion quest'anno incrementerà il fatturato fino a 2,5 milioni di Euro, che rappresenta una crescita superiore al 100% nel 2007.

Nel 2004 il progetto imprenditoriale di Signalion aveva ricevuto un premio al concorso per il miglior progetto imprenditoriale "futureSAX".

Istituita dalla Regione Lazio nel 1975, Filas è la società dedicata al sostegno dei progetti di sviluppo finanziario regionale. Anche se i suoi azionisti sono istituzioni pubbliche, Filas è una società privata a responsabilità limitata che agisce anche come società di investimento in capitale di rischio e come incubatore virtuale. Filas si propone di guidare l'economia del Lazio e di promuovere lo sviluppo e l'innovazione, soprattutto adottando nuove tecnologie.

Filas gestisce strumenti per promuovere l'innovazione, le nuove tecnologie e la net economy, per rafforzare la competitività delle PMI regionali per quanto riguarda sia la crescita del prodotto regionale, sia l'attrattività degli investimenti esterni.

Filas persegue questi obiettivi per promuovere lo sviluppo delle imprese innovative e per supportare l'amministrazione regionale nel monitoraggio delle condizioni e delle necessità delle imprese.

I principali settori di attività nei quali opera Filas sono l'assistenza nella realizzazione e nella gestione dei programmi di finanziamento dell'Unione Europea, la promozione delle imprese spin-off in base a progetti di ricerca eseguiti da organizzazioni pubbliche o private, il sostegno dello scambio di conoscenze tra le università e le PMI e la fornitura di supporto finanziario e manageriale per ricerca e sviluppo e per le start up.

Con la gestione di un fondo di innovazione e di pre-investimento Filas fornisce assistenza finanziaria assegnando fondi alle PMI nelle loro prime fasi di start up, contribuendo al sostegno dello sviluppo tecnologico e dell'innovazione nella Regione Lazio.

FRATELLI SPADA S.p.A.

Quanto realizzato da Filas con la Fratelli Spada S.p.A. può essere considerato come una delle più significative operazioni in capitale di rischio realizzata da Filas.

Fratelli Spada, creata nel 1957, rappresenta un punto di riferimento per la grafica e l'editoria italiane. L'operazione ha consentito il reperimento di risorse finanziarie per quasi 10,5 milioni di Euro, che saranno utilizzate per costruire il nuovo impianto di Ciampino (Roma) e per modificare parte delle attività produttive.

La società, che dal 1965 ha sede a Ciampino, necessita di una nuova ubicazione in seguito al suo ampliamento e alla ridefinizione dei flussi logistici e all'ottimizzazione dei costi. Inoltre, il nuovo piano regolatore per Ciampino ha consentito la costruzione di una nuova strada di accesso che migliorerà il flusso di traffico ed ottimizzerà il collegamento con il grande raccordo anulare di Roma.

Tra le attività realizzate da Filas sono comprese la partecipazione al 3,34% nel capitale sociale e la sottoscrizione di un'obbligazione convertibile. Il comitato di valutazione ha approvato l'operazione il 26/09/2003 ed il finanziamento è stato erogato il 06/11/2003.

Fratelli Spada ha anche ottenuto un finanziamento per 8,5 milioni di Euro da un pool di banche costituito da Banca Intesa, Mediocredito Centrale e Monte dei Paschi di Siena.

**Investitionsbank Schleswig-Holstein – Schleswig Holstein,
Germania**



Il progresso assume svariate forme. Per realizzarsi, le idee hanno bisogno della libertà di potersi sviluppare. La realizzazione di questo obiettivo richiede una solida base per garantire la crescita delle società del settore dell'edilizia abitativa privata e l'espansione a livello europeo. E' la combinazione dei progetti innovativi intrapresi dai cittadini con quelli delle aziende e dei Comuni che promuove il progresso della regione. Fondata nel 1991 come istituzione per lo sviluppo centrale dello Stato, la Banca per lo Sviluppo dello Schleswig-Holstein (IB-SH) è attiva finanziariamente a favore dei clienti regionali per la realizzazione di progetti imprenditoriali, edilizi e municipali.

Gli strumenti utilizzati per promuovere lo sviluppo delle aziende e la crescita della regione sono vari e comprendono prestiti, sovvenzioni, prestiti mezzanini ed anche, considerando la scarsa fornitura di capitale proprio, finanziamenti azionari per mezzo di fondi. Fra gli svariati programmi offerti, svolge un ruolo centrale il sostegno alle imprese start up.

Per garantire l'accesso al capitale azionario e per ridurre il divario di mercato per il capitale netto, un fondo capitale azionario denominato 'VC Fondo SH' offre capitale mezzanino alle PMI attraverso la società controllata della IB-SH 'Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein GmbH'.

Inoltre, nei settori chiave dell'attività imprenditoriale, del patrimonio immobiliare e delle municipalità, la IB-SH ha anche creato punti di contatto particolari per requisiti specifici, quali l'Euro Info Centre (EIC) a Kiel e il servizio di consulenza per le imprese start up delle donne.

Il 'Finance Scout' è un altro programma di sostegno non finanziario. Per creare nuove imprese e per ridurre il tasso di disoccupazione, la IB-SH presta la propria assistenza attraverso programmi di finanziamento, soluzioni di assistenza finanziaria, servizi particolari per l'imprenditoria femminile e coaching per i colloqui con le banche per le società e le start up.

Incubator of New Enterprises of Chania – Crete, Greece



Situato a Chania, Creta, l'Incubator of New Enterprises of Chania (Incubatore di Nuove Imprese di Chania) (INEC) è un'organizzazione statale senza scopo di lucro che sostiene la creazione e l'espansione di nuove società innovative, con tasso di crescita elevato ed attività ad alta intensità di conoscenza. INEC è stato istituito nel 2000 dalla Hellenic Organization of Small and Medium-Sized Enterprises and Handicraft (Organizzazione ellenica delle piccole e medie imprese e dell'artigianato) (EOMMEX) e situato all'interno del parco industriale di Chania: gli azionisti sono EOMMEX, la Prefettura di Chania e la Camera per il Commercio e l'Industria di Chania. Poiché l'incubatore stesso è proprietario di diversi locali di produzione ed uffici nel Parco Industriale di Souda, altra località di Creta, esso può fornire servizi alle nuove società innovative dando in affitto i locali necessari. INEC offre anche ai suoi clienti sostegno imprenditoriale relativamente a marketing, finanza, management, nuove tecnologie e addestramento del personale.

INEC, pur non gestendo gli strumenti finanziari per il sostegno delle PMI, agisce come uno dei principali punti di contatto per le imprese che necessitano di informazioni sugli strumenti finanziari pubblici, grazie alla sua conoscenza specifica in questo settore. La più importante attività svolta dall'organizzazione è quella di fornire a tali imprese informazioni sui piani di sostegno finanziari e non finanziari, per esempio sull'assegnazione di fondi quali 'GYNAIKEIA' o 'NEANIKI', due programmi di EOMMEX che offrono finanziamento per le prime fasi di esistenza delle imprese alle donne e ai giovani imprenditori, o programmi per ottenere fidejussioni offerti da TEMPME per sostenere le piccole o le microimprese.

Terra Creta

Terra Creta, ubicata nel Parco Industriale di Chania, è stata creata all'inizio del 2001 e produce una vasta gamma di prodotti derivati dalle olive con diverse marche. L'azienda possiede una linea di produzione completamente integrata, ambienti per la conservazione dei prodotti a temperatura controllata e autocarri in acciaio inossidabile per il trasporto dell'olio. Nel 2006, l'azienda ha venduto 600 tonnellate di olio extra vergine d'oliva di categoria superiore realizzando un fatturato di 2,9 milioni di Euro, l'80% del quale è venuto dalle esportazioni. I suoi prodotti sono venduti in Europa, USA e Canada, Cina, Corea, ecc. Ciò è possibile anche grazie al sostegno di INEC, che fornisce a Terra Creta non solo informazioni sui mercati target, ma anche la propria consulenza per la pubblicità aziendale, realizzando CD di presentazione dell'azienda ed assistendo il personale durante le fiere nazionali ed internazionali. L'azienda ha 12 dipendenti che seguono corsi offerti da INEC sulla salute e sulla sicurezza sul posto di lavoro.

NRW.BANK – North Rhine-Westphalia, Germania



Con attività totali per circa 140 miliardi di Euro, la NRW.BANK, fondata nell'agosto 2002, rappresenta la maggiore istituzione tra le banche per lo sviluppo regionale tedesche. Come banca per lo sviluppo la NRW.BANK può utilizzare liberamente le proprie garanzie statali. Inoltre i proprietari della NRW.BANK, ovvero lo Stato del Nordrein- Westfalia e le associazioni regionali del Reinland e del Westfalia-Lippe, concedono un'esplicita garanzia di responsabilità. NRW.BANK offre la gamma completa di strumenti per lo sviluppo finanziario in segmenti che interessano il settore imprenditoriale quali l'avviamento delle nuove imprese, lo sviluppo del mid-market, la promozione dell'edilizia sociale, il finanziamento delle infrastrutture, la finanza municipale e la promozione individuale.

Per l'avviamento delle attività delle nuove imprese e delle PMI in Nordrein-Westfalia, la NRW.BANK utilizza efficacemente la promozione pubblica ed i prodotti del finanziamento con capitale di rischio e li adatta alle necessità specifiche. Le piccole e medie imprese innovative rivestono un interesse fondamentale in questo contesto, essendo di grande importanza per il cambiamento strutturale della Nordrein-Westfalia. Poiché molte di queste imprese non possiedono le risorse finanziarie necessarie per la loro espansione futura, l'obiettivo della NRW.BANK è quello di reperire queste risorse attraverso prodotti innovativi di promozione e di finanziamento (prestiti, sovvenzioni

e investimenti azionari). NRW.BANK opera sempre come partner completamente neutrale degli istituti di credito e delle casse di risparmio.

Westfalia Kunststoffe GmbH

Filati, cinture e tessuti – prodotti ottenuti dal polipropilene – vengono forniti ai clienti di mezza Europa dalla Westfalia Kunststoffe GmbH di Minden. Nonostante l'agguerrita competizione sul mercato tessile, Thomas Horstmann all'inizio del 2005 ha rilevato l'azienda, realizzando il suo desiderio di indipendenza. La sua banca NRW.BANK lo ha aiutato a realizzare il suo sogno. Oltre al prestito concesso dalla Dresdner Bank e ai prestiti del gruppo di banche KfW, la NRW.BANK ha concesso un prestito per lo sviluppo conformemente al Programma per il finanziamento delle start up e dell'espansione delle imprese, rafforzando l'equity ratio dell'azienda. Dopo avere rilevato l'azienda e con il suo staff di 14 dipendenti, Horstmann punta ora alla modernizzazione dell'impresa per garantire la qualità dei suoi prodotti. "La qualità riveste la massima priorità per la nostra azienda".

Gepafin SpA – Umbria, Italy



Gepafin SpA è la società finanziaria per le piccole e medie imprese della Regione Umbria: è stata creata dall'autorità regionale unitamente alla Commissione dell'Unione Europea con il concorso di dieci istituti di credito nazionali e internazionali. Per appoggiare lo sviluppo delle piccole e medie imprese in Umbria, Gepafin opera nel settore dell'ingegneria finanziaria dal 1992 con riferimento specifico al finanziamento a medio e lungo termine. Gestisce i fondi dell'Unione Europea per promuovere la crescita delle PMI e per agevolare il loro accesso al mercato del capitale. Dalla sua creazione, Gepafin ha contribuito allo sviluppo e alla realizzazione dei programmi di numerose piccole e medie imprese, utilizzando i Fondi Strutturali.

Gepafin intende continuare ad operare ed offrire il proprio supporto garantendo un servizio sempre più affidabile e qualificato. A partire dal 1992, Gepafin ha eseguito 1.400 operazioni per circa 1000 PMI, realizzando investimenti totali per un valore superiore a 504 milioni di Euro e attività liquide del valore di 58 milioni di Euro. Con 'FIRST', un fondo a capitale di rischio pubblico-privato per imprese innovative e nuove società, Gepafin sostiene i progetti imprenditoriali innovativi con potenzialità di crescita che potrebbero anche portare alla creazione di nuove ventures: il fondo è gestito da Ati Prisma. Gepafin, la società madre, si occupa della valutazione dei

finanziamenti mentre la due diligence del mercato è eseguita da Meta Group, una società specializzata nel supporto alle imprese in continua espansione e nella commercializzazione di prodotti basati sulla conoscenza. Viene fornita anche assistenza non finanziaria attraverso corsi di formazione nel settore dell'imprenditorialità per incoraggiare la creazione di nuove aziende, per sostenere la internazionalizzazione delle PMI, migliorando così la competitività regionale.

Centro Sviluppo SpA – Valle d'Aosta, Italia



L'obiettivo di Centro Sviluppo (CSA) è stato quello di aiutare e sostenere la crescita delle imprese valdostane e di promuovere le attività per lo sviluppo della regione. L'organizzazione è stata creata nel 1993 su iniziativa della Regione Autonoma Valle d'Aosta in cooperazione con Finaosta SpA, la finanziaria regionale, e numerose associazioni imprenditoriali regionali, istituti bancari regionali e nazionali. Il suo obiettivo era quello di aiutare le piccole e medie imprese e la pubblica amministrazione locali a realizzare e a gestire progetti cofinanziati dall'Unione Europea, fornire informazioni mirate sulle opportunità presenti nell'Unione Europea e collaborare attivamente alla ricerca di partner internazionali. Il CSA ha gestito progetti complessi riguardanti tutti gli aspetti delle aziende locali, offrendo la consulenza di esperti specializzati nel settore imprenditoriale ed organizzando conferenze, seminari e mostre per sostenere l'attività imprenditoriale.

Nel suo impegno per il finanziamento per le innovazioni, il CSA è stato uno dei soci fondatori di IBAN, il network italiano dei "business angel" (investitori informali nel capitale di rischio), occupandosi della gestione del network nell'Italia nord occidentale. L'organizzazione ha mantenuto legami con l'Associazione Italiana degli Investitori nel Capitale di Rischio e con altre associazioni imprenditoriali locali e nazionali.

Oltre a operare principalmente per le piccole e medie imprese, il CSA ha collaborato con università, istituti di ricerca diversi ed importanti enti regionali. L'amministrazione regionale della Regione Valle d'Aosta ha avviato un processo di ristrutturazione e riorganizzazione del sistema degli enti pubblici che offrono supporto finanziario e consulenza alle PMI. Il Consiglio di Amministrazione del CSA ha deliberato la messa in liquidazione della società a partire dal 1 Agosto 2006 e così il partner ha ritirato la propria adesione al progetto.

Investment and business guarantees Ltd. – Lituania



INVEGA è l'Istituto di Garanzia Statale, che fornisce garanzie statali ai prestiti concessi dalle banche alle PMI. INVEGA è una società a responsabilità limitata, fondata dal governo della Lituania, tutte le azioni sono di proprietà del Ministero dell'Economia della Lituania. Per conto del Ministero dell'Economia, INVEGA amministra le agevolazioni sugli interessi passivi per le PMI e si occupa anche della gestione dei nuovi programmi per il microcredito lanciati dal Ministero dell'Economia della Lituania nell'agosto 2006.

Per questo programma erano stati offerti 8,4 milioni di Euro tra tutte le banche commerciali idonee. Le condizioni più vantaggiose per la fornitura di microcrediti alle PMI sono state proposte dalle banche Šiaulių, Medicinos e DnB NORD. I fondi pubblici alle banche partecipanti sono stati prestati per il periodo fino al 31 dicembre 2012. Le banche partecipanti potevano utilizzare i fondi suddetti e quelli ripagati dalle imprese solamente per prorogare i microcrediti. Le banche sono totalmente responsabili per il rischio del credito. Per la riduzione del rischio possono anche utilizzare le garanzie di INVEGA.

Le PMI sono idonee ad essere scelte per i programmi dei microcrediti, tuttavia le banche partecipanti hanno assunto la responsabilità che non meno dell'85% di tutti i microcrediti siano concessi alle microimprese.

L'urgente bisogno di microprestiti è chiaramente visibile nell'esecuzione del programma. Fino alla fine del 2006 sono già stati utilizzati il 66% dei fondi, i microcrediti sono stati di 5,5 milioni di Euro e sono stati suddivisi tra 266 imprese.

Investitionsbank Berlin – Berlino, Germania



La Investitionsbank Berlin (IBB) è la banca centrale per lo sviluppo delle imprese e del patrimonio immobiliare dello Stato Federale di Berlino. Con le sue offerte si concentra sulle imprese innovative piccole e medie di Berlino per supportarle nell'incrementare le loro prestazioni e nell'aprire nuovi mercati. Nel campo della promozione dei programmi a sostegno della proprietà immobiliare, la IBB è il partner di contatto ideale per tutte le questioni inerenti il finanziamento.

Investitionsbank Berlin è un partner affidabile, forte per Berlino e la sua comunità imprenditoriale. Per noi, "lavorare per Berlino" significa fornire un ottimo supporto alle

imprese locali promuovendo l'attività imprenditoriale orientata alla domanda e offrendo strumenti per ottenere sovvenzioni, prendendo in considerazione anche le risorse locali. Ciò include la creazione di nuovi posti di lavoro orientati al futuro, e la crescita dell'attrattività di Berlino come punto di ubicazione per l'attività commerciale e la tecnologia.

IBB si concentra sulla promozione e il sostegno dell'attività delle piccole e medie imprese. Con i suoi programmi di sostegno basati sul finanziamento, le piccole e medie imprese di Berlino innovative ed orientate alla tecnologia vengono aiutate con prestiti ed altri strumenti finanziari rotativi basati su criteri commerciali, sovvenzioni e consulenza finanziaria.

Attraverso 'Berlin Start', un programma di microfinanziamento, IBB offre alle start up e alle giovani imprese la possibilità di accedere ai microfinanziamenti, e coopera in tal modo con le banche commerciali per ridurre il divario esistente sul mercato per i prestiti inferiori a 100.000 Euro offrendo condizioni di garanzie e di rifinanziamento favorevoli.

Inoltre, IBB offre una vasta gamma di programmi per il supporto delle aziende adattati alle esigenze specifiche delle PMI nei settori forti di Berlino: biotecnologia, tecnologia medica, ICT, tecnologia ottica e trasporto, traffico e mobilità.

Sulfurcell Solartechnik GmbH

Sulfurcell Solartechnik GmbH è un'azienda innovativa di Berlino che produce moduli solari fotovoltaici. L'azienda è nata nel 2001 su iniziativa di alcuni scienziati che lavoravano presso l'Hahn-Meitner-Institute (HMI), per trasferire alle applicazioni industriali la nuova tecnologia a pellicole sottili per i moduli solari che era stata sviluppata all'istituto HMI. La tecnologia, basata sul semiconduttore solfato di rame indio (CIS) combina l'utilizzo efficace di materiali con tecnologia altamente produttiva, consentendo un risparmio fino al 50% sui costi nella produzione a larga scala rispetto alla tecnologia attuale basata sul silicene cristallino. Nel 2001, il progetto imprenditoriale di Sulfurcell Solartechnik è stato premiato al Business Plan Contest di Berlino-Brandenburg, organizzato dalla Investitionsbank Berlin (Banca per gli investimenti di Berlino). Dopo il finanziamento nel 2003 della start up – nella quale il fondo VC-Fund di Berlino gestito dalla IBB Beteiligungsgesellschaft, una società controllata della IBB, era un importante investitore – gli azionisti attuali, compreso il fondo VC-Fund, stanno investendo anche nei finanziamenti per la crescita destinati all'ulteriore perfezionamento dei moduli solari e all'incremento dinamico della produzione. Dopo due anni di sviluppo del prodotto, il gruppo è riuscito ad avviare

una produzione pilota nel 2006. Attualmente, sono stati realizzati e venduti moduli solari con una potenza totale di 200 kilowatt.

Mortgage and Land Bank of Latvia – Latvia



(Società di Credito Ipotecario della Lettonia - Lettonia –

Fondata nel 1993 come società di capitali, la Mortgage and Land Bank of Latvia (Società di Credito Ipotecario della Lettonia) (MBL), appartiene al 100 % al Governo della Lettonia ed è l'unica banca statale. La missione della banca è quella di promuovere lo sviluppo economico della Lettonia offrendo intermediazione finanziaria e servizi relativi. A tal fine la MBL opera in campo promozionale e commerciale. I tre pilastri delle attività della MBL sono la concessione di prestiti alle PMI, l'offerta di servizi per il retail banking su tutto il territorio della Lettonia su base commerciale e l'emissione di obbligazioni ipotecarie. Avendo approvato il programma per lo sviluppo, il Governo della Lettonia nel novembre 2006 ha dichiarato che la MBL entro il 2013 sarebbe diventata una banca operante completamente nel settore della promozione dei finanziamenti.

La MBL conserva forti relazioni con altre istituzioni finanziarie dell'Unione Europea ed attualmente si occupa del finanziamento di quasi tutti i programmi di concessioni di prestiti con partner quali EIB, EIF, NIB, CEB e KfW.

Fino ad oggi il principale programma di promozione realizzato dalla MBL è stato il Programma di Prestiti alle PMI, che fornisce prestiti per gli investimenti a condizioni favorevoli alle start up e alle aziende in crescita senza garanzia e track record. Dal 2000, sono stati concessi più di duemila prestiti per un valore di 120 milioni di euro.

Per coordinare e gestire i programmi di promozione cofinanziati dallo Stato e dall'Unione Europea, nel 2005 è stata creata una nuova unità, ALTUM. Nel marzo 2006, ALTUM ha lanciato il suo programma di concessione di prestiti alle start up (che comprende i microprestiti) cofinanziato dal FESR, che finanzia prestiti ad alto rischio per le PMI e per le start up che pur avendo progetti di investimento in prospettiva competitivi non sono in grado di soddisfare i requisiti di garanzia delle banche commerciali. I programmi Fondo Sociale Europeo FSE cofinanziati offerti dalla MBL si rivolgono soprattutto a chi inizia un'attività imprenditoriale; la MBL intende stimolare l'attività delle start up incoraggiando gli imprenditori – soprattutto quelli all'inizio della loro attività – a sviluppare la propria azienda. Anche le esigenze di finanziamenti

sono soddisfatte con l'offerta di supporto finanziario attraverso microprestiti, sovvenzioni per le giovani imprese e la copertura parziale delle spese di consulenza. Fino alla metà del 2008 circa mille start up dovrebbero ricevere assistenza in tutte le cinque regioni della Lettonia interessate dal programma. E' probabile che questo tipo di prodotto promozionale proseguirà anche attraverso il nuovo periodo di programmazione (2007-2013).

SIA "Staneks"

All'inizio del 2003 due società agrarie, situate nella contea della Lettonia- Liksnas (nella parte orientale del Paese, vicino al confine con la Bielorussia) unirono i loro sforzi per creare una nuova azienda nel settore dei servizi. Il risultato fu la creazione di "LLC Staneks", e un anno dopo un centro di assistenza per automobili iniziò la propria attività in conformità a tutte le norme dell'Unione Europea. Questo centro di assistenza è ubicato in posizione favorevole presso l'autostrada: Riga – Daugavpils, 15 Km da Daugavpils (la seconda città della Lettonia per dimensioni). Il centro di assistenza è stato realizzato grazie ad un prestito concesso dalla MBL. Successivamente è stata ricevuta anche una sovvenzione dai fondi dell'Unione Europea per ingrandire l'azienda. Nel luglio 2005 è stata aperta una caffetteria. Il sostegno finanziario è venuto nuovamente dalla MBL. Grazie ai programmi promozionali Office "ALTUM" (un'unità all'interno della MBL), LLC "Staneks" ha ricevuto un prestito ad alto rischio per costruire una sala conferenza. In questi nuovi locali vengono organizzate manifestazioni sociali ed aziendali. Le ambizioni dei proprietari di LLC "Staneks" non finiscono qua. I proprietari dell'azienda hanno in programma la costruzione di un hotel in futuro. Attualmente LLC "Staneks" dà lavoro a 11 dipendenti, tutti locali.

Investitionsbank Sachsen-Anhalt – Saxony-Anhalt, Germania



Sorta nel marzo 2004 sulle fondamenta dell'ex istituto per lo sviluppo regionale Development Bank of Saxony-Anhalt, IB-LSA offre una vasta gamma di programmi promozionali e servizi correlati. I prodotti ed i servizi forniti comprendono sovvenzioni, prestiti a condizioni favorevoli e garanzie. I principali settori di attività comprendono il sostegno alle aziende, l'innovazione e la tecnologia, le infrastrutture, l'agricoltura e l'edilizia.

Il pilastro dello sviluppo economico della Sassonia-Anhalt è rappresentato dalla crescita e dalla sostenibilità delle aziende della regione. IB-LSA offre sostegno adatto alle singole necessità con una particolare attenzione per le start up e le PMI. Il servizio di informazione, consulenza e promozione rende IB-LSA un partner prezioso per la comunità imprenditoriale. Il centro di consulenza di IB consiglia il programma più idoneo per l'azienda tra tutta la gamma di offerte promozionali e guida l'azienda attraverso il procedimento di richiesta.

Le start up e le aziende all'inizio della loro attività, per esempio, possono beneficiare di sovvenzioni per servizi di consulenza specialistica, attraverso il programma per i prestiti alle imprese offerto dalla IB, o il programma per i microprestiti "Kfw-microloan". Inoltre le aziende possono usufruire della cooperazione di IB-LSA con altri partner che offrono sostegno alle PMI e alle start up, per esempio attraverso la Business Plan Competition.

Le PMI che investono nell'espansione rafforzano la loro base di affidabilità con il prestito mezzanino di IB-LSA. Oltre a fornire liquidità, il prestito mezzanino apre le porte per accedere più agevolmente al finanziamento da parte delle banche.

La banca della Sassonia-Anhalt sta aprendo nuovi orizzonti anche per quanto riguarda il capitale di rischio. Il network dei cosiddetti business angel della Sassonia-Anhalt (BAN), creato nel 2005 e strettamente collegato alla IB-LSA, opera per promuovere l'impegno attivo dei business angel nelle aziende locali e regionali. I successi ottenuti dal network BAN negli ultimi due anni hanno portato alla creazione del Business Angels Fund Saxony-Anhalt Ltd all'inizio del 2007, che detiene un capitale d'investimento iniziale di 200.000 Euro.

Magdeburger Fenster-und Türenwerk GmbH

Lo spirito imprenditoriale e la perseveranza hanno guidato Michael Stegemann quando ha deciso di creare un'azienda in proprio per la produzione di finestre e di porte nel 2003. La precedente fabbrica stava per chiudere. Le due possibili alternative per lui erano quella di rimanere disoccupato, oppure rischiare il grande passo. Ha accettato la sfida ed ha acquistato dal suo ex datore di lavoro la proprietà, i locali dell'azienda, le apparecchiature tecniche, gli strumenti e le macchine.

Assistito dalla Banca per lo Sviluppo della Sassonia-Anhalt con prestiti attraverso i programmi di prestito alle imprese e con un finanziamento mezzanino, Michael Stegemann è riuscito a riassumere tutti e 30 i membri dello staff e a proseguire la

produzione di articoli di alta qualità. Già durante il secondo anno di attività il fatturato dell'azienda ammontava a 2,85 milioni di Euro.

La pubblicità è estremamente importante per il giovane imprenditore: "Se vogliamo raggiungere i nostri clienti, dobbiamo richiamare la loro attenzione".

**Kainuu Regional Development and Business Promotion
Company – Kainuu, Finlandia**



Tra le regioni partecipanti il partner che si trova più a nord è Kainuun Etu Oy (KEO) (società per lo sviluppo regionale e la promozione dell'attività commerciale di Kainuu). Con una popolazione di 85.000 abitanti la regione in passato ha affrontato notevoli cambiamenti riguardanti sia gli aspetti demografici sia la struttura dell'industria. La densità della popolazione stava diminuendo, ed anche l'industria per la lavorazione del legno e la produzione della carta, un tempo importanti realtà industriali di tutta la Finlandia, erano in declino. Kainuu ha affrontato la sfida puntando sull'innovazione. Per quanto riguarda l'innovazione, oggi la regione è al primo posto in tutto il paese.

KEO, la società per lo sviluppo regionale e la promozione dell'attività commerciale, è una società per azioni per lo sviluppo dell'attività commerciale posseduta congiuntamente dalle municipalità della regione di Kainuu. Obiettivo della società è quello di contribuire allo sviluppo della regione con una strategia finalizzata a garantire l'assistenza alle aziende dei settori chiave per svolgere le attività commerciali, favorendo la loro competitività ed il loro sviluppo attraverso la cooperazione.

Le imprese del settore tecnologico, in continuo aumento all'interno della regione, stanno diventando i principali clienti della KEO. La programmazione, la realizzazione e la gestione dei progetti promossi dai Fondi strutturali UE costituisce la parte principale dei servizi offerti alle PMI. L'ICT e il settore dell'industria metallurgica della KEO si stanno impegnando per instaurare relazioni a lungo termine con partner ed organizzazioni efficienti ed affidabili in grado di fornire gli strumenti, il network o le risorse necessarie per consentire alle PMI di realizzare progetti in futuro.

**European Association of Regional Development Agencies –
Belgio**



EURADA, l'Associazione delle Agenzie regionali per lo Sviluppo Regionale, è un'organizzazione senza scopo di lucro il cui fine è quello di promuovere lo sviluppo economico regionale attraverso il dialogo con i servizi della Commissione Europea,

l'interscambio delle best practices tra i membri, la cooperazione transnazionale tra gli stessi membri e le agenzie per lo sviluppo regionali.

EURADA riunisce circa 150 agenzie per lo sviluppo di 25 paesi sia dell'Unione Europea sia dell'Europa centrale ed orientale.

Nonostante le agenzie per lo sviluppo degli Stati membri dell'Unione Europea si siano sviluppate in epoche diverse e abbiano assunto diverse forme legali, le preoccupazioni comuni individuate sono sufficientemente forti e convergenti per giustificare un'associazione federativa.

Nonostante la loro diversità, le agenzie per lo sviluppo hanno definito forme originali di intervento economico tra le quali le principali sono le seguenti:

- assistenza nella creazione di un'azienda
- consulenza all'azienda ed addestramento del personale
- promozione delle zone nelle quali sono sorte le aziende e ricerca di investitori locali o esteri
- promozione del trasferimento di tecnologie e della partnership tra le aziende
- creazione e gestione di incubatori per le aziende
- fornitura di capitale di rischio in alcuni paesi
- realizzazione di studi e di iniziative di programmazione territoriale
- recupero di aree abbandonate per il degrado industriale.

Dal 1996 EURADA ha sostenuto l'associazione europea degli investitori informali (EBAN) per risvegliare la consapevolezza del ruolo degli investitori nella fondazione di nuove imprese innovative. Il concetto è ora meglio conosciuto, dal momento che più di 250 BAN (investitori informali) stanno operando in molti paesi dell'Unione Europea. Gli investitori stanno attualmente offrendo più di una semplice piattaforma di incontri fra imprenditori ed investitori, avendo introdotto servizi e concetti quali programmi per l'assegnazione di investimenti, costituzione di business angel o fondi di coinvestimento. Essi stanno inoltre offrendo corsi di addestramento per i potenziali business angel. EBAN ha anche pubblicato una serie di documenti al fine di agevolare la comprensione dei concetti di BAN e BA (business angel) ai responsabili della politica e ai portatori di interessi regionali. Tali documenti sono intitolati "Directory dei network", "Introduzione alle attività dei

business angel e del business angel network”, “servizi supplementari offerti dalle reti”, “Incentivi fiscali disponibili per i business angel in Europa”.

LaMoRo, Agenzia di sviluppo del territorio – Piemonte, Italia



Fondata nel 1995, la società consortile 'Langhe, Monferrato e Roero' (LaMoRo) rappresenta l'unione di enti pubblici e privati situati su tutto il territorio del basso Piemonte, che si sono associati con l'obiettivo di garantire il rinnovamento e lo sviluppo del territorio. LaMoRo opera nelle zone rurali, dove l'identità del territorio rappresenta una risorsa, quindi tutte le strategie di sviluppo vengono eseguite armonizzando il rispetto della tradizione con l'innovazione, concentrandosi sul patrimonio culturale e storico e su strategie innovative che consentano agli imprenditori locali di superare l'isolamento.

LaMoRo informa i cittadini, le istituzioni, le imprese e gli operatori socio-economici sulle iniziative e sugli strumenti finanziari a livello regionale, nazionale ed internazionale attraverso una newsletter mensile curata da Europe Direct.

L'obiettivo che si prefigge LaMoRo è quello della qualificazione e dello sviluppo delle risorse umane sul territorio. Attraverso i seminari ed i corsi di formazione su temi specifici viene sostenuta la crescita formativa e professionale dei giovani in cerca di occupazione e di chi già lavora e desidera migliorare la propria posizione.

Vengono offerti servizi specifici di consulenza e di formazione per le donne lavoratrici. L'obiettivo è quello di aiutare le donne nella ricerca di lavoro e di formazione professionale, fornendo loro gli strumenti adeguati per la crescita professionale per promuovere in tal modo le pari opportunità tra donne e uomini sul mercato del lavoro.

Viene inoltre garantita l'assistenza attraverso la programmazione, la gestione ed il monitoraggio di interventi a livello regionale, nazionale ed europeo. I servizi specifici forniti da LaMoRo in questo campo prevedono: l'esecuzione di audit/ricerche, studi di fattibilità ed indagini, assistenza e consulenza tecnica per rispondere agli inviti a presentare proposte a livello regionale, nazionale ed europeo (in particolare nella stesura delle domande di finanziamento, sia per quanto riguarda l'aspetto economico-finanziario che quello socio-economico), consulenza sulle attività commerciali (ed iniziative di lavoro autonomo). Particolare attenzione è rivolta alle iniziative per l'occupazione delle donne e dei giovani.

Agenzia per lo Sviluppo di Salonicco Orientale 'Anatoliki' s.a.
– Macedonia Centrale, Grecia



L'esigenza di creare l'Agenzia per lo Sviluppo di Salonicco Orientale (ANATOLIKI s.a) è nata dalle particolari caratteristiche e dal tasso di espansione della parte orientale di Salonicco. Salonicco Orientale è caratterizzata da una coesistenza dinamica di tutti i settori economici, da un aumento della domanda di abitazioni e dalla concentrazione delle attività dei servizi nella grande zona di Salonicco ed anche da rapidi cambiamenti dell'utilizzo del terreno e dei suoi prezzi.

Le autorità locali della Prefettura hanno elaborato un programma di sviluppo integrato sostenibile. Per il successo del piano regionale è stata necessaria la partecipazione di tutti gli azionisti coinvolti, le agenzie, le forze della produzione ed i residenti. La creazione dell'agenzia per lo sviluppo ANATOLIKI s.a. nel maggio 1995 è stata ritenuta nel contesto istituzionale greco per le autorità locali uno strumento indispensabile per la realizzazione di questo obiettivo.

Particolare importanza nell'ambito delle attività giornaliere dell'agenzia è stata data alla promozione della gestione sostenibile delle risorse naturali attraverso uno sviluppo bilanciato in tutti i settori economici, promuovendo forze di sviluppo intrinseche, soprattutto il capitale/le risorse umane locali, salvaguardando la qualità della vita attraverso la promozione di progetti di costruzione di infrastrutture, soprattutto quelle per la protezione ambientale, il cambiamento dei modelli di consumo, la disseminazione delle informazioni e lo sviluppo culturale, lo scambio di know-how e l'introduzione di tecniche innovative, principalmente nei procedimenti produttivi, nei sistemi amministrativi e nei servizi pubblici.

Per conseguire tali obiettivi, ANATOLIKI s.a. partecipa ai network transnazionali ed elabora programmi di cooperazione internazionali ed interregionali per favorire lo scambio di know-how, sviluppare progetti pilota e sostenere le relazioni internazionali.

Finpiemonte S.p.A. – Piemonte, Italia



Fondata nel 1977, Finpiemonte S.p.A. è una società mista a prevalente capitale della Regione Piemonte. Gli altri partner sono banche, tra le quali le principali banche

del Piemonte, organizzazioni imprenditoriali, la Camera di Commercio del Piemonte, la Provincia di Torino, la Città di Torino, la Provincia di Asti, la Città di Asti e la Provincia di Cuneo.

Fin dalla sua costituzione, Finpiemonte ha svolto un ruolo istituzionale operando in modo redditizio per attuare i programmi regionali per lo sviluppo economico e sociale.

Oggi il gruppo Finpiemonte è costituito da 55 società, di cui la capogruppo detiene partecipazioni. Tali società operano in diversi settori, dal credito all'innovazione, dalle infrastrutture all'ecologia.

Col passare degli anni, lo sviluppo e l'impegno crescenti delle attività della società hanno rafforzato il ruolo di Finpiemonte come "agenzia per lo sviluppo". Funziona come un centro propulsivo all'interno del quale le risorse e le necessità pubbliche e private vengono coordinate per realizzare progetti su larga scala in Piemonte. La capacità di programmazione e di organizzazione, la flessibilità nell'operato, una struttura agile ed estremamente professionale, l'integrazione dei settori pubblico e privato, l'autonomia nella scelta degli strumenti e delle modalità di intervento – questi sono i punti di forza di Finpiemonte, una società esemplare con una maggioranza pubblica, gestita secondo i criteri del settore privato e con profitto.

Microntel S.p.A.

Microntel S.p.A. è stata fondata nel 1986 a Torino, e fornisce alle aziende sistemi di raccolta dati sugli orari e sulle presenze del personale.

La società offre alle aziende gli strumenti innovativi idonei a disporre di tutte le informazioni fondamentali necessarie per prendere qualsiasi decisione, quali la rilevazione e la visualizzazione del controllo degli accessi, degli orari e delle presenze e dati.

Seguendo l'evoluzione del settore, Microntel ha sviluppato le sue strategie puntando verso la fornitura di tecnologie hardware e software d'avanguardia. Vengono forniti prodotti e servizi a più di 2.500 clienti nazionali, molti dei quali sono tra le migliori società nazionali.

La società coopera con partner strategici tecnologici per garantire un sostegno tecnico e commerciale proficuo su tutto il territorio italiano. Attualmente l'azienda possiede una rete di distribuzione consolidata in tutta Italia, con più di 20 filiali.

La crescita significativa dell'azienda è stata possibile anche grazie al sostegno finanziario di Finpiemonte, che negli ultimi anni ha concesso a Microntel sovvenzioni

e prestiti per realizzare investimenti produttivi, programmi di internazionalizzazione, certificazione di qualità (UNI EN ISO 9001 – 2000) e per i suoi progetti nella ricerca e nello sviluppo.

**European Association of Public Banks (Associazione
Europa delle Banche Pubbliche) – Belgio**



L'Associazione Europea delle Banche Pubbliche (EAPB) rappresenta gli interessi di 27 istituzioni finanziarie, agenzie di finanziamento, banche pubbliche, associazioni di banche pubbliche e banche con interessi simili di diversi paesi europei rispetto ai decision maker europei. Complessivamente, la EAPB rappresenta circa 100 istituzioni finanziarie con una quota totale del mercato europeo del 15 %, un totale di bilancio di 3,500 miliardi di Euro e 190.000 dipendenti, tra i quali le banche di sviluppo regionale costituiscono una parte importante. La EAPB opera in tutti i campi che riguardano le istituzioni finanziarie e i servizi finanziari, quali il banking e la legislazione di supervisione del banking, i mercati finanziari e la relativa normativa, i sistemi di pagamento, le manovre occulte di capitali e i reati finanziari, il sistema di tassazione, la contabilità, il diritto societario, i consumatori, ma anche la politica regionale dell'Unione Europea ed i fondi europei a finalità strutturale, le sovvenzioni statali, la legge sulla concorrenza e la politica imprenditoriale.

**Fondazione della Regione Valenciana – Regione Europea –
Valenza, Spagna**



La Fundación Comunidad Valenciana – Región Europea (FCVRE) è stata istituita con l'intento di realizzare partnership, sia pubbliche che private, per cooperare efficacemente al successo dei progetti europei. E' diventata una piattaforma per la ricerca di partner grazie al suo database, con uffici regionali o locali, società, centri di ricerca ed istituti tecnologici.

La fondazione si impegna per promuovere la cooperazione tra distretti industriali, camere di commercio, istituzioni finanziarie, agenzie per lo sviluppo locale, centri di istruzione e di formazione, istituti per la ricerca e lo sviluppo ed altre importanti realtà sociali.

Inoltre la FCVRE partecipa ai progetti europei come partner di disseminazione, organizzando seminari e giornate informative a Bruxelles, realizza e distribuisce comunicati stampa e diffonde materiale pubblicitario e brochure sui progetti. La

presentazione dei risultati dei progetti avviene nel corso di vari forum: in occasione di particolari conferenze attinenti l'argomento, presso la Commissione delle Regioni e negli incontri con i giornalisti.

Le attività di disseminazione sono state realizzate attraverso diversi progetti INTERREG IIIC, quali tourisSME, RUISNET, Centurio, FinNetSME, NEAC, Prespective 2007-2013 and TranSEA, un progetto INTERACT.

La FCVRE collabora realizzando partnership e diffondendo i risultati dei progetti a livello europeo. Lo staff tecnico ed i locali completamente attrezzati costituiscono una importante risorsa per organizzare riunioni, seminari, workshop di progetto e presentazioni per raggiungere le istituzioni europee. Ciò rende FCVRE il partner ideale per le relazioni politiche.

Essendo una fondazione che dipende da un'istituzione governativa, può costituire una base stabile per le relazioni con altre regioni europee per dare una nuova dimensione al programma di disseminazione.

Per realizzare questi obiettivi, FCVRE offre servizi di consulenza sulla legislazione dell'Unione Europea e fornisce informazioni sugli inviti dell'UE a presentare progetti per sovvenzioni, finanziamenti ed opportunità sia per le istituzioni valenciane pubbliche che per quelle private.

Regione Autonoma Valle d'Aosta – Italia



La Direzione attività produttive e cooperazione della Regione Autonoma Valle d'Aosta è un'autorità pubblica regionale. L'autorità gestisce, predispone e controlla le leggi regionali che offrono alle aziende industriali ed artigiane ubicate in Valle d'Aosta sostegno finanziario e servizi di consulenza.

Per quanto riguarda gli strumenti finanziari, la Regione fornisce alle PMI industriali ed artigiane prestiti, sovvenzioni e garanzie per cofinanziare progetti di investimento e programmi di internazionalizzazione (partecipazione a fiere e ricerche di mercato internazionali).

Relativamente ai servizi di consulenza, l'amministrazione regionale, anche attraverso le sue agenzie per lo sviluppo, fornisce alle PMI sostegno finanziario e sovvenzioni per migliorare e rafforzare la cultura imprenditoriale e le capacità manageriali nel valutare le opportunità commerciali.

Poiché la Valle d'Aosta è una regione che rientra nell'Obiettivo 3 e possiede anche diverse aree dell'Obiettivo 2, la Direzione attività produttive e cooperazione sta amministrando anche un numero significativo di progetti regionali cofinanziati dai fondi europei a finalità strutturale e destinati alle PMI come gli incubatori, fondi di rotazione per il finanziamento dei progetti di investimento delle PMI, ricerche su strumenti finanziari innovativi per le imprese, contributi per servizi di consulenza, tutoring e mentoring.

La Direzione attività produttive e cooperazione è diventata membro legale del progetto il 1° gennaio 2007. Prima di questa partnership le gale la Valle d'Aosta partecipava già attivamente al progetto FinNetSME come autorità regionale di Centro di Sviluppo che, a seguito dell'attività di ristrutturazione delle agenzie per lo sviluppo nella regione, è entrato in liquidazione e conseguentemente ha abbandonato il progetto.

GPS Standard S.p.A.

GPS Standard S.p.A. è stata creata nel 1985 e si trova ad Arnad, vicino ad Aosta. La società opera nel settore della sicurezza – in particolare nella realizzazione di sistemi di protezione perimetrali integrati con le applicazioni di sorveglianza remota più avanzate. Nel corso di più di 20 anni GPS Standard S.p.A. è cresciuta fino ad occupare una importante posizione sul mercato grazie ai continui investimenti nella progettazione e nell'applicazione della tecnologia digitale e delle informazioni ai suoi prodotti.

I tecnici di GPS Standard realizzano l'intero ciclo di produzione, dalla progettazione del prodotto fino alle diverse linee del prodotto. Questo processo assicura un servizio per i clienti ideale per quanto riguarda la consulenza, il supporto tecnico e la formazione. Inoltre questo servizio è completato da una rete di filiali, agenti e distributori che sono presenti in sito sia a livello nazionale che internazionale.

Tutto ciò è stato reso possibile anche grazie all'appoggio finanziario della Regione Valle d'Aosta, che fornisce a GPS Standard sovvenzioni e prestiti per i progetti di ricerca e sviluppo, per investimenti produttivi e per programmi di internazionalizzazione.

ADE Finanziaria – Castilla y León, Spagna



ADE Financiación S.A. (ADEF) è stata creata il 30 maggio 2006 come società pubblica che ha preso il posto del partner precedente Agencia de Inversiones y

Servicios de Castilla y León. Il suo capitale è interamente posseduto dalla 'ADE Investments and Services', l'organizzazione regionale per la promozione economica della regione. L'obiettivo di ADEF è quello di facilitare l'accesso agli strumenti finanziari e di coordinare l'offerta pubblica di prodotti finanziari. Per raggiungere tale obiettivo ADEF ha predisposto l'attuazione di una vasta gamma di attività nella regione Castilla y León.

Si va dalla promozione per creare network di potenziali investitori ed imprenditori per finanziare nuovi progetti alle attività per incentivare il capitale di rischio secondo le specifiche esigenze, per completare programmi già esistenti in questo settore. Tali attività sono integrate dalla fornitura di garanzie, prestiti subordinati o sistemi di garanzie secondarie.

Nel corso della sua breve esistenza, ADEF ha già creato un fondo di capitale di rischio, un fondo R&D (ricerca e sviluppo) ed un fondo di garanzie secondarie con 4,0 milioni di Euro che completeranno il sistema di garanzie secondarie nazionale per sostenere progetti commerciali di grande entità. Inoltre, ADEF ha creato il primo network di business angel della Castilla y León, chiamato BANCAL, di cui attualmente fanno parte 25 investitori.

Per il 2007 ADEF intende realizzare numerosi programmi: un programma di prestiti con garanzia, con una particolare attenzione per i giovani imprenditori e le donne imprenditrici, azioni per sviluppare le attività basate sulla conoscenza e prestiti al settore della ricerca e sviluppo per promuovere le aree meno sviluppate della regione. ADEF ha intenzione di firmare un prestito globale con la EIB di 30 milioni di Euro.

Un'altra innovazione quest'anno sarà un fondo di capitale di rischio denominato 'Iberia Noroeste Fund' che sarà creato in collaborazione con le altre tre regioni del nordovest della Spagna, Cantabria, Asturias e Galizia, la EIF e JEREMIE, per investire in progetti per queste quattro regioni. Ogni regione e la EIF investiranno 4,0 milioni di Euro. Finanziamenti per altri 20 milioni di Euro saranno forniti attraverso l'iniziativa Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (Risorse europee congiunte per le piccole e medie imprese) (JEREMIE). Sarà la prima volta che quattro regioni europee e la EIF sottoscriveranno un fondo con questo livello di collaborazione reciproca, un'esperienza pionieristica in Europa.



Mappa dei partner che partecipano al progetto

Banca San Francesco – Italia

La Banca San Francesco Credito Cooperativo (BSF) è un istituto di credito cooperativo fondato nel 1901 da un gruppo di artigiani, agricoltori ed imprenditori. La banca opera in Sicilia con 15 filiali. La regione, oltre ai problemi di arretratezza, ha difficoltà nei rapporti con le autorità finanziarie pubbliche, a causa dei problemi con le spese vive (cosiddette “out of pocket”) delle imprese. La BSF è membro della Federazione Italiana degli Istituti di Credito Cooperativi e del gruppo di banche ICCREA holding S.p.A. di Roma.

Dal 2002, la banca è stata coinvolta nell’osservatorio nazionale dell’agenzia per lo sviluppo locale gestita dalla Formez per promuovere il progetto “Valore impresa” lanciato dal consiglio di amministrazione della banca nel giugno 2002. Tale progetto mira a promuovere lo sviluppo economico del territorio della Sicilia e ad offrire assistenza e consulenza gestionale alle PMI con l’appoggio delle autorità pubbliche. La banca partecipa, inoltre, a numerosi progetti per la valorizzazione delle risorse potenziali del territorio locale. E’ stata coinvolta nel marketing territoriale internazionale per incoraggiare le imprese locali a partecipare ad eventi promozionali a livello internazionale. Tale attività è stata intrapresa insieme alla Simest (la Società Italiana per le Imprese all’Estero) e all’Istituto per il Commercio Estero (I.C.E.).

Encouragement Bank della Bulgaria – Bulgaria

La Encouragement Bank ha stabilito contatti con le istituzioni dell’Unione Europea che forniscono accesso alle best practices per il finanziamento per le PMI ed indicano le strategie più idonee per utilizzare al meglio le strutture di supporto pubblico per le PMI. Fondata nel 1999 come istituto completamente statale, la Encouragement Bank della Bulgaria opera sul mercato dei prestiti per le PMI. La banca è un’istituzione dello Stato bulgaro, che offre strumenti finanziari per nicchie del mercato o per operazioni che le banche commerciali considerano a rischio eccessivamente elevato oppure non redditizie. La funzione della banca è quella di appoggiare anche la capacità di esportazione del paese e di fornire gli strumenti di cofinanziamento necessari attraverso progetti approvati in base ai programmi di pre-adesione (ex PHARE e SAPARD). La realizzazione degli obiettivi della Encouragement Bank è stata possibile grazie al valido supporto dei partner internazionali: la Banca Europea per gli

Investimenti (EIB; linea di credito di 10 milioni di Euro), la Banca per lo Sviluppo del Consiglio d'Europa (linea di credito di 15 milioni di Euro), la Nordic Investment Bank (linea di credito di 10 milioni di Euro), la banca KfW (gestione fiduciaria di 3,7 milioni di Euro), EIF (contro-garanzie per 21 milioni di Euro). La Encouragement Bank è il primo intermediario selezionato tra i fornitori di servizi finanziari per le PMI della EIB e della Commissione Europea e l'erogazione di contro-garanzie alle PMI della Commissione per la Bulgaria. In linea con il proprio obiettivo di agire secondo il principio di "addizionalità" rispetto agli altri protagonisti sul mercato del banking, la Encouragement Bank e lo Stato Bulgaro hanno intrapreso un progetto di ristrutturazione della Banca per trasformarlo in un Gruppo di Banche per lo Sviluppo (comprendente la Banca per lo Sviluppo, la società EXIM, fondi di garanzia, capitale di rischio ed altri fondi specialistici). Attualmente non esiste in Bulgaria una istituzione finanziaria di questo tipo. La sua costituzione è giustificata dall'importanza di migliorare l'accesso agli strumenti finanziari per lo sviluppo delle PMI, in particolare per le start up e le microimprese, attraverso consulenza tecnica, sovvenzioni, ed anche strumenti diversi dalle sovvenzioni quali prestiti, equity, capitale di rischio e garanzie. Il futuro gruppo finanziario adotterà le migliori pratiche dell'Unione Europea che si sono dimostrate efficaci, trasparenti, compatibili sul mercato e adatte alle forme di assistenza fornita dallo Stato.

Finance Wales plc – Regno Unito

Finance Wales plc è stata creata dal governo gallese per colmare il divario di mercato nella disponibilità di fondi per la espansione e lo sviluppo delle PMI in Galles. L'organizzazione opera incoraggiando i partner del settore privato ad adeguarsi alle esigenze del settore pubblico, istituendo fondi di investimento pubblici/privati. Finance Wales investe quindi questi fondi ed utilizza i ricavi per organizzare la concessione di finanziamenti per le PMI realizzando ulteriori partnership del settore privato per stabilire cicli di finanziamento a scadenze successive. Finance Wales opera in diversi modi per assicurare alle PMI maggiori opportunità di accedere ai finanziamenti, rispondendo alle diverse necessità tipiche delle PMI. Queste vanno dai prestiti alle aziende spinout degli istituti di istruzione superiore (HEIs) a investimenti di capitale proprio fino a 1 milione di sterline, e comprendono microprestiti al di sotto di 10.000 sterline e prestiti superiori fino a 150.000 sterline. Specificamente, Finance Wales si concentra sulle aree seguenti: investimenti finalizzati all'avvio di una attività imprenditoriale e in capitale di rischio nell'early stage finance, finanziamenti per l'espansione e la crescita delle imprese, management buy-out o buy-in, opportunità di investimenti in sindacato, incoraggiamento degli investimenti nel settore privato (Business Angel).

Rural Credit Guarantee Fund (Fondo di Garanzia del Credito Rurale) – Lituania

Il Fondo di Garanzia del Credito Rurale della Lituania (RCGF) è stato istituito dallo Stato nel 1997 con un capitale sociale di 1,8 milioni di Euro. Il RCGF promuove lo sviluppo economico dei settori agricoli e rurali della Lituania avvalendosi di strumenti finanziari adeguati. RCGF opera attraverso il network delle banche (banche che hanno contatto diretto con il cliente), e ha firmato accordi con tutte le banche della Lituania. Le attività principali del fondo sono: l'emissione di garanzie fideiussorie e la gestione degli aiuti di stato. Il RCGF emette garanzie per crediti a lungo e a breve termine. Il fondo concede ai propri clienti garanzie fideiussorie, offrendo così un'opportunità alle entità commerciali prive di garanzie collaterali per finanziare progetti di investimento o per incrementare la liquidità. I beneficiari saranno classificati in base a rating di solidità creditizia, per consentire un monitoraggio sistematico. I beneficiari del programma RCGF sono agricoltori ed imprenditori individuali (lavoratori autonomi), PMI agricole, società di trasformazione e PMI che operano in alternativa alle aree commerciali tradizionali. Il fondo svolge, inoltre, attività complementari alle garanzie: amministrazione di alcuni aiuti di stato per i beneficiari delle garanzie - agevolazioni sugli interessi sul prestito bancario, compensazione delle spese di garanzie, sussidio del premio di assicurazione per la proprietà ipotecata alla banca. In conclusione, lo strumento si rivela un metodo per utilizzare efficacemente il denaro pubblico per migliorare gli effetti della microeconomia sul settore agricolo. Affronta il problema della garanzia, offrendo nel contempo alle banche commerciali l'opportunità di lavorare con progetti commerciali agricoli e rurali e con aziende start up che sono generalmente associate a rischi più elevati.

Ministero dell'Economia di Brandeburgo – Germania

Le PMI costituiscono il pilastro dell'economia del Brandeburgo, e la forza portante dello sviluppo economico. Svolgono un ruolo importante nel processo di rinnovamento economico. Pertanto, il Governo del Brandeburgo attribuisce grande importanza al sostegno delle PMI. Nell'ottobre 2004, il Ministero dell'Economia, seguendo l'orientamento politico del governo, ha istituito un project group per le PMI. Tale gruppo aiuta le PMI ad affrontare i problemi economici, prefiggendosi il compito di consigliare il Ministero sui problemi che ostacolano lo sviluppo delle PMI e di proporre provvedimenti per appoggiare e promuovere lo sviluppo e l'espansione delle aziende. Il gruppo di progetto ha constatato che, a prescindere dal finanziamento pubblico, le PMI dovrebbero soprattutto comprendere le strategie più opportune per ottenere dalle banche finanziamenti per le loro attività commerciali. Gli strumenti di

finanziamento classici continuano a svolgere un ruolo fondamentale per le aziende e le industrie di tutte le dimensioni. Certamente il finanziamento interno e i prestiti delle banche costituiscono la forma più importante di finanziamento. Anche per le crescenti difficoltà nell'accedere ai crediti, molte società mirano ad applicare strumenti non tradizionali più frequentemente in futuro, per diversificare le loro fonti di finanziamento. Quasi tutte le società si stanno rendendo conto dell'importanza crescente dei rating bancari per la corporate finance.

Tuttavia, molte aziende non sono consapevoli del proprio rating, soprattutto le aziende di minori dimensioni sono male informate al riguardo. In conclusione, il gruppo ritiene che il divario della conoscenza costituisca il principale motivo delle difficoltà nell'ottenere prestiti. Relativamente al fatto che l'utilizzo su larga scala degli strumenti di bank rating interno si applica ora anche alle aziende di minori dimensioni, occorre comprendere i requisiti di trasparenza delle banche, che sono necessari per l'analisi significativa dei rischi e per il calcolo delle condizioni del finanziamento basato sul rischio. Per riuscire a ridurre il divario sul mercato attuale dei prestiti e per facilitare alle PMI l'approfondimento della loro conoscenza di vari strumenti finanziari, il gruppo ha elaborato una serie di raccomandazioni per il Ministero.

FinNetSME – Il sito web

Il sito web www.finnetsme.org è lo strumento informativo primario di FinNetSME. Fornisce informazioni sul progetto FinNetSME stesso, sui partner del progetto, sulle regioni partecipanti, sugli eventi del network, comprese tutte le presentazioni, e mette a disposizione le newsletter di FinNetSME e la Best Practice Guide. Lo stato dell'arte del lavoro intrapreso nel progetto FinNetSME è visibile sul sito www.finnetsme.org per tutta la durata del progetto. Inoltre, il sito web del progetto consente agli utenti registrati di accedere al database FinNetSME.

Il database FinNetSME, il principale strumento operativo del network, contiene tutti i dati e le informazioni che riguardano il lavoro dell'organizzazione FinNetSME, comprese le misure di assistenza finanziaria e non finanziaria che sono state raccolte ed analizzate dal network ed i modelli elaborati. Il database contiene 73 strumenti finanziari e 23 non finanziari per la promozione delle PMI, 29 dei quali sono relativi ai Fondi Strutturali Europei. Il database consente quindi di accedere alle informazioni relative alle attività di promozione finanziaria e non finanziaria delle PMI che vengono offerti – cofinanziati da FESR, FSE, EAGGF e FIFG - per le diverse regioni partner dell'Unione Europea.

FinNetSME – Il database

Data la necessità di considerare tutte queste informazioni sugli strumenti promozionali all'interno del contesto rilevante, tutti i dati inseriti relativi alle misure di supporto sono collegati ad informazioni sulla istituzione che fornisce il sostegno, compresi i dettagli per contattare l'esperto incaricato dell'esecuzione dei provvedimenti – contenuto in un elenco di più di 80 contatti dell'Unione Europea -, i particolari sulla regione nella quale viene offerto lo strumento finanziario in questione, e, se

applicabile, sulle misure di assistenza finanziaria o non finanziaria complementari. Infine, l'area di connessione contiene 107 link con le istituzioni di supporto, le banche, le agenzie per lo sviluppo, gli incubatori, i parchi tecnologici e scientifici, nonché laboratori e centri di consulenza per gli imprenditori. Un meccanismo filtro consente di accedere con facilità alle informazioni richieste.

Si accede al database attraverso il sito web del progetto www.finnetsme.org dopo un breve processo di registrazione. Si crea un account con facilità, e dopo la compilazione di un modulo di registrazione on line l'utente riceve il suo identificativo personale (login e password) per posta elettronica.

La catena del valore regionale

La facilità di accesso ai finanziamenti e agli altri programmi di supporto delle PMI costituiscono i fattori fondamentali per avviare e sviluppare un'azienda. Purtroppo, tale accesso è ostacolato da una serie di problemi di mercato. I partner FinNetSME sono consapevoli dell'importanza dell'analisi della catena del valore, che è utile per individuare i collegamenti mancanti tra le diverse componenti della catena stessa e successivamente per evidenziare la necessità di un valido programma di supporto del mix di prodotto combinando strumenti finanziari e non finanziari.

Il riferimento ad una catena del valore per analizzare e valutare il meccanismo di applicazione della politica pubblica è uno strumento utile, poiché consente di identificare facilmente i punti deboli o i collegamenti mancanti delle policies. Occorre precisare che la catena del valore sopra descritta è un modello ideale che può non esistere in una regione, tuttavia le autorità regionali possono prendere in considerazione tale concetto per migliorare le loro pratiche attuali.

Nell'affrontare il problema della facilità di accesso ai finanziamenti da parte delle PMI, gli stakeholders a livello regionale dovrebbero pensare ad investire in una catena del valore regionale finanziaria e con capitale di rischio, per identificare e risolvere i problemi che le PMI devono affrontare sia dal punto di vista della domanda, sia da quello dell'offerta.

Il problema principale identificato dai partner del progetto nella catena del valore regionale, che influisce sia sulla domanda sia sull'offerta, è quello dell'esistenza di un'asimmetria di aspettative tra gli investitori o prestatori di fondi e gli imprenditori. I promotori finanziari, inoltre, incontrano difficoltà nel convincere la direzione delle PMI a ricercare strumenti di finanziamento per migliorare la loro qualità di gestione.

Per quanto riguarda la domanda, la formulazione delle proprie idee sull'attività imprenditoriale e la presentazione di un progetto imprenditoriale adeguato, esistono i problemi che gli imprenditori devono affrontare quando intendono avviare un'azienda.

Dopo avere superato con successo questa sfida iniziale, essi devono poi individuare i fornitori di servizi più idonei e persuaderli del carattere innovativo della loro idea di impresa e della corrispondenza con le esigenze del mercato. Inoltre, gli imprenditori delle PMI – che per lo più sono a gestione familiare – sono piuttosto riluttanti a condividere il loro potere direzionale, rendendo ancora più difficile l'ottenimento di capitale di rischio.

Per quanto concerne l'offerta, si assiste ad una notevole frammentazione dei

promotori finanziari che non cooperano, nonché a conflitti di interessi tra i diversi tipi di investitori.

Altri problemi per l'offerta sono i seguenti:

- Gap nella dimensione degli importi disponibili
- Mancanza di massa critica monetaria
- Debolezza dei programmi per stimolare la ricettività agli investimenti (investment readiness schemes)
- Mancanza di servizi di valore aggiunto o di strumenti finanziari sofisticati
- Mancanza di exit way per alcuni tipi di investitori
- Percezione non adeguata del business model dei diversi attori (necessità di schemi di intermediazione).

Qualsiasi catena del valore degli strumenti finanziari e del capitale di rischio è costituita dai quattro elementi seguenti (Vedi Tabella 2):

1. Una serie di strumenti di finanziamento pubblici quali sovvenzioni, prestiti, garanzie, prestiti fiduciari, proof of concept di anticipi rimborsabili
2. Una serie di strumenti di finanziamento privati quali prestiti, microcrediti, leasing, factoring, crediti per l'esportazione.
3. Un percorso di finanziamento con capitale di rischio con investitori sofisticati quali amici e investitori familiari, investitori informali, fondi di capitale di investimento e di rischio, corporate venturing, fondi per spinout/spin off, fondi mezzanini, operatori nel settore delle Offerte Pubbliche Iniziali (IPO).

E' utile evidenziare che solo poche imprese sono in grado di attirare i fondi di capitale di rischio (circa 7.000 imprese all'anno nell'EU27) o di essere introdotte in qualsiasi tipo di mercato azionario (poche centinaia all'anno nell'EU27). Quindi, il finanziamento privato e pubblico resta la principale fonte di finanziamento per quasi tutte le PMI regionali.

4. Prerequisiti

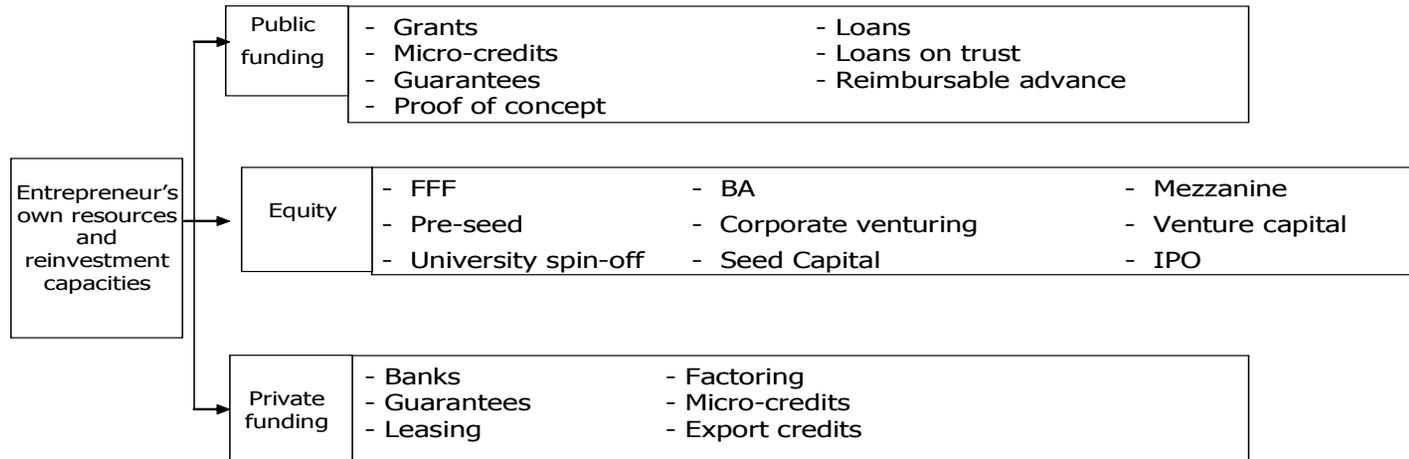
L'efficienza e l'efficacia della catena del valore dipenderà da quattro tipi di requisiti:

- Atteggiamento e coinvolgimento degli investitori che si assumono dei rischi: sia i settori privati sia quelli pubblici devono creare o investire in strumenti di capitale di rischio.
- Infrastrutture: le imprese devono beneficiare delle reti di business angel e dei

servizi degli incubatori.

- Intermediari: le organizzazioni quali le agenzie per lo sviluppo regionale e i consulenti possono svolgere un ruolo importante nell'agevolare l'accesso delle PMI alle fonti di finanziamento. Tali istituzioni possono invece offrire servizi di assistenza non finanziaria per migliorare la qualità della domanda di fondi. Gli investment readiness schemes stanno cominciando a dimostrarsi molto efficienti.
- Capitale umano: occorre la disponibilità di amministratori dei fondi professionali e di normative sugli aiuti di stato per sostenere i diversi strumenti di equity e per creare nuovi strumenti pubblici conformi alla legislazione dell'Unione Europea.

Regional Financial and Equity Value Chain



Prerequisites



FFF : Family, Friends, Founders; BA : Business angels; VC : Venture capital; IPO : Initial Public Offering

Tabella 2 – The Regional Value Chain

FFF: Famiglia, amici, fondatori; BA: business Angels (investitori informali); VC: venture capital (capitale di rischio); IPO: offerta pubblica iniziale.

Tabella 1 – la catena del valore regionale

Osservando il “portfolio delle attività” dei partner del progetto *FinNetSME* nel suo complesso, risalta un’alta concentrazione su alcuni componenti della catena dell’offerta, ovvero le sovvenzioni, i prestiti e le garanzie. Solo alcuni dei partner hanno già avuto esperienze nel finanziamento con capitale di rischio (come la *IB-SH*, che ha fornito il fondo “*VC Fund SH*” – un prodotto mezzanino con il 75% di garanzie da parte del governo regionale per il cofinanziamento nazionale – nella regione dello *Schleswig-Holstein*), *investment readiness schemes* (come la *IBB*, che ha organizzato un *business plan contest* in cui era compresa l’analisi dei risultati ottenuti precedentemente con il capitale di rischio per valutare la “ricettività agli investimenti” negli *Stati di Berlino* e di *Brandenburgo*) e l’appoggio dei *business angel* (come *Finpiemonte*, *IB-LSA* e *ADEF*, che hanno cooperato con le reti dei *business angel*).

Anche se il concetto della catena del valore è una rappresentazione ideale di un solido sistema di supporto a livello regionale, si possono individuare regioni nelle quali l’offerta di finanziamenti per le PMI si avvicina molto a quel modello, come mostrano i seguenti esempi:

A Londra, per esempio, l’agenzia *Greater London Enterprise Development Agency* ha sviluppato una serie completa di strumenti che sono:

- *Small Business Loan*
- *One London Business Angels*
- *Fondo Seraphin*
- *Capitale per lo sviluppo del Greater London Enterprise*
- *Factoring Finance*

oltre a *mentoring* ed *investment readiness programmes*

La regione del Galles (*Regno Unito*) ha riorganizzato tutti i suoi servizi finanziari all’interno di una singola organizzazione chiamata *Finance Wales* che offre prestiti pari a 5.000 – 50.000 sterline per l’economia sociale, prestiti non garantiti senza interessi fino a 25.000 sterline per spinout universitari, investimenti con capitale di rischio, mezzanini, microcrediti e – con *Xenos* – il suo network di *business angel*.

In altri Stati membri, gli esempi identificati sono integrati in modo diverso, come illustrato dall’esempio di *Rhône-Alpes* (vedi *Tabella 3*). Mentre i modelli anglosassoni presentati sopra si basano sul raggruppamento in una singola agenzia di diverse fonti di finanziamento messe a disposizione delle aziende regionali, questo modello regionale particolare è organizzato intorno ad una diversità di attori. Lo schema dell’organizzazione di *Rhône-Alpes Creation* è interessante per molti aspetti, poiché introduce e traccia un parallelo tra diverse fonti di finanziamento disponibili per le PMI, gli importi medi disponibili da fonti di finanziamento individuali e i servizi di consulenza adatti alle fonti di finanziamento individuali.

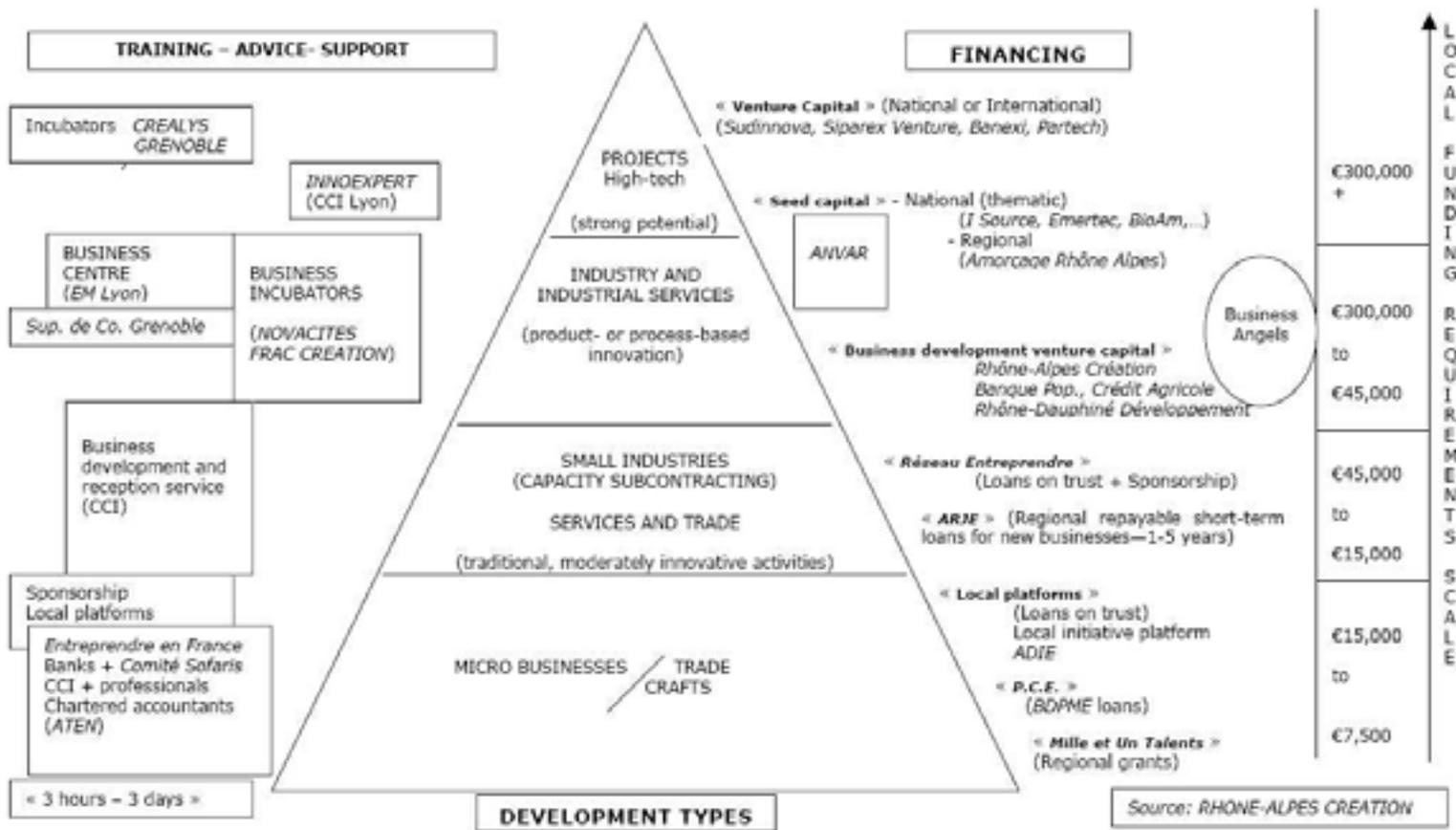


Tabella 2 – Business Development Provision in Rhône-Alpes

Early Stage Finance

Il finanziamento delle prime fasi di esistenza di una PMI è considerato un argomento critico per la promozione dell'imprenditorialità e dello sviluppo nell'Unione Europea. Proprio per questo i partner del progetto FinNetSME hanno creato un gruppo di lavoro per l'Early Stage Finance, che si è concentrato sulla raccolta di esperienze e best practices relative al finanziamento delle prime fasi di esistenza di un'impresa e sulla realizzazione di modelli innovativi per soddisfare le esigenze finanziarie delle start up.

Partendo dal confronto delle esperienze di tutti i partner coinvolti nel gruppo di lavoro, un primo brainstorming ha consentito di identificare i diversi problemi cruciali che le PMI devono affrontare durante la fase critica del finanziamento delle prime fasi della loro vita. I problemi sono stati raccolti e suddivisi in tre categorie principali: demand side, supply side e business environment.

Per quanto riguarda la prima categoria, le PMI spesso non sono in grado di accedere ai finanziamenti poiché non possiedono sufficienti garanzie collaterali, perché la loro capitalizzazione è debole, oppure le loro capacità imprenditoriali non sono ancora sufficientemente sviluppate e il loro accesso a nuovi mercati è limitato.

Per quanto concerne la seconda categoria, i finanziatori spesso sono riluttanti a finanziare le giovani PMI per il loro maggiore rischio di credito, la loro scarsa consistenza patrimoniale, la loro inesperienza nell'elaborare piani di sviluppo a lungo termine, la mancanza di possibilità di disinvestimento per gli investitori, ecc.

Last but not least, per quanto riguarda la terza categoria, l'ambiente nel quale operano le PMI, che sia il mercato, o il sistema di supporto pubblico, spesso scoraggia i giovani imprenditori a realizzare le loro idee imprenditoriali. La complessità della burocrazia, la difficoltà nel trovare business angel e il fatto che spesso i servizi offerti dagli enti per il supporto pubblico non siano in grado di soddisfare le esigenze delle PMI, possono demotivare le start up.

Il gruppo ha deciso di intervenire per adottare una metodologia integrata per affrontare e risolvere i problemi identificati nel modo seguente: la combinazione dei migliori strumenti progettati per le PMI nel finanziamento dell'early stage. Il progetto si è concentrato su tre categorie specifiche di PMI, gruppo target innovativo, tradizionale e particolare (i giovani, le donne, le persone disabili,...) per "creare" un modello per

ognuna delle categorie: ogni modello è stato concepito per essere il più idoneo, chiaro e semplice per soddisfare le principali necessità delle PMI. Uno dei tre modelli sviluppati, ovvero il “modello per le PMI innovative”, sarà utilizzato per descrivere il procedimento ed i risultati in questa guida.

Il gruppo non ha tentato di progettare nuovi strumenti finanziari, in quanto per la massa di strumenti già esistenti il potenziale per l'invenzione di strumenti veramente nuovi era piuttosto limitato. Al contrario, è stato evidenziato il problema che per le PMI molti degli strumenti per il finanziamento delle loro prime fasi di esistenza appaiono poco chiari e complessi, ed esse hanno difficoltà nella scelta di quelli ottimali per risolvere le loro esigenze. Il gruppo di lavoro si è posto, quindi, come obiettivo principale quello di trovare il modo migliore per combinare gli strumenti in modo tale da adattarli alle esigenze specifiche delle PMI.

Un altro obiettivo primario del gruppo è stato lo scambio di conoscenze ed esperienze dei finanziatori regionali. Il confronto dei diversi aspetti e del know-how durante le riunioni del gruppo di lavoro ha permesso ai finanziatori regionali di trarre beneficio dall'esperienza dei loro colleghi nelle altre regioni e di migliorare/aggiornare gli strumenti finanziari offerti ai propri clienti – le PMI ubicate nella loro regione.

Un'altra attività svolta dal gruppo di lavoro è stata l'identificazione delle migliori pratiche a livello regionale, raccolte e messe a disposizione nel database FinNetSME. Questi dati sono stati raccolti nella seguente “Tabella del Finanziamento dell'Early Stage dell'impresa” (vedi Tabella 3).

EARLY STAGE FINANCE MODEL				
ISSUE	INSTRUMENTS	SOLUTION	FUNDING	PRACTICAL IMPLEMENTATION
Lack of collateral (Start-ups do not fulfil the bank collateral requirements)	A. Guarantees	Availability of various different and easy-to-understand guarantee schemes for different SME needs.	EU Funds (ERDF) National/Federal	<p>Best Practice: The case of the Credit Guarantee Fund of Greece (TEMPEG), www.tempeg.gr TEMPEG is a Greek Agency with a share capital of € 240 million (57 % ERDF, 43 % Greek State). It offers guarantees and co-guarantees to the Greek Financial System on behalf of small enterprises employing up to 50 people. The guarantee rate is between 40-70 % of the loan and the guarantee fee is approximately 1 % of the outstanding loan amount annually (the exact rates apply). TEMPEG cooperates with 5000 branches of Commercial Banks all over Greece. The procedure to apply for a guarantee is as follows: a. The SME visits the bank b. If the bank considers the business plan as financially viable, both the bank and the SME fill in the application form for TEMPEG. c. In case of positive response by TEMPEG, the guarantee contract is signed by all partners (SME, TEMPEG, bank). Five different guarantee schemes are offered, depending on the SME's turnover number of employees, loan amount etc. Regarding TEMPEG's benefits to SMEs apart from easier access to finance, many banks offer decreased interest rates to loans combined with TEMPEG guarantees. Banks manage to reduce the underlying credit risk, address tighter cash</p>
	B. Grants	Two main grants for start-ups, which will partly cover the initial SME investment	a. National public funds b. EU Development funds	<p>Best practice: "Youth & Women Entrepreneurship", www.women.eu This grant is designed to support the creation of new SMEs owned by young people or women, in the areas of industry, processing, trade, services or tourism. The grant covers 50 % of the investment, at least 20 % of the capital has to come from own funds, which leaves a 30 % for bank loans. The total investment should not be higher than € 100 000 for SMEs with processing activities and not higher than € 100 000 for all other activities. To apply, all candidate SMEs have to submit a business plan to the National Organisation for SMEs and Handicraft. (The form of the business plan is provided, in order to facilitate SMEs and for comparative reasons). The assessment process lasts approximately 3 months, during which SMEs can commence their investment. For those SMEs whose business plans have been approved, the grant has the form of reimbursement and will be paid in two phases: half of the amount will be reimbursed half-way through the investment, and the remaining half with the completion of the investment. Before the reimbursement, public authorities verify that the investment realized is consistent with the approved business plan and</p>
Lack of collateral and Work capital loss (No guarantees)	c. Loans on loan	Provision of funding without interest for the entrepreneur	Regional funds	<p>Best practice: Investment subsidy under the grant task "Improving regional economic structure" (JER, GERMANY) The subsidy is granted to particularly worthy investment projects of entrepreneurial relevance in manufacturing. It is intended as an incentive to create and protect permanent and qualified jobs. Investments in the following projects are eligible for support: establishment of a permanent establishment, extension of a permanent establishment, reorganization of fundamental processes/undercapitalized of a permanent establishment, purchase of a permanent establishment that has failed or is threatened to be shut down. Conditions: non-refundable subsidy (non-repayment funding), amount up to 25 per cent of the costs eligible for support, for establishment projects up to 35 per cent. The value of the subsidy can be increased by 15 per cent for small and medium-sized enterprises (SME). This increase is limited to an eligible investment amount of up to € 2 million. The maximum value of the subsidy differs from region to region and depends on the priority rating (1-3) of the respective region. For more details see appendix 1 and http://www.smb-entwurf.de/entwurf/01entwurf/01entwurf.htm</p>
			Public national budget Regional Funding Banks Cooperators	<p>Best practice: Loans on loan through the Finance Initiative Process (www.france.fr) The type of funding is very well developed in France under the name of "loans de prêts d'honneur" and the network called France Initiative Réseau (www.france.fr). This initiative started in 1989 under the Business Model, support the creation of enterprises/funds to free financial loans on loan among all helping those enterprises to borrow money from banks. In 20 years, € 225.6 million has been granted to 49 700 individuals which become entrepreneurs and were able to get 1.22 billion of bank loans. They created 110 000 jobs. In 2009, 207 local networks (regional initiative local PFI) were in place. The main sources of funding of these PFI are: - Local and regional authorities: 46.3 % - EU (European Social Funds and State): 10.0 % - Capital des Débutés et Copropriation: 11.8 % - Entrepreneurs and banks: 10.1 % - Other private sources: 1.8 % On average the loan on loan given to an entrepreneur is € 5000. The rate of reimbursement of the loans is very high. (For more details, see Appendix 1, FR)</p>

	ISSUE	INSTRUMENTS	SOLUTION	FUNDING	PRACTICAL IMPLEMENTATION
D E M A N D S I D E	Weak capital base (SMEs do not have enough capital at their disposal and are often reluctant towards equity financing)	Combination of financial & non-financial support	The existence of bodies which provide funding as well as technological infrastructure & non-financial support	Regional funds	<p>Best practice: The Fites Business Lab, Lazio Region, ITALY, www.fites.it/eng/merito.asp?id_bisnes</p> <p>The Business Lab represents an innovative model for technology transfer to create start-ups. Through the identification of the key technological areas and needs of SMEs, the Business Lab increases the creation of start-ups and the success of innovative new technology enterprises in Lazio providing financial and legal assistance, transfer of technology and business training for researchers.</p> <p>The Business Lab stimulates and sustains SME competitiveness, creates a network between researchers (universities, research centres, CNR, etc.), enterprises and the financial system, stimulates enterprise spin-off, generates highly qualified employment opportunities at the regional level. The maximum financial support amounts to € 122,000 per project. Business Lab projects have a maximum duration of 12 months. Business Lab support mainly involves providing an enterprise, university or research centre with the opportunity to transform an innovative idea into a new enterprise through a mixture of technical and financial tools, including:</p> <ol style="list-style-type: none"> Reimbursement of analyses, reports and business plan expenditures Scientific training and business assistance Support in locating venture capital for new enterprise creation Dissemination of results through international workshops, events and meeting with key operators Scholarships for € 24,000 per year Reimbursement of travel, bibliography and research material expenditure Legal and organisational consultancy
	Lack of entrepreneurial skills (Poor managerial skills, lack of understanding of the different sources of finance, inability to produce consistent and convincing business plans and present themselves effectively to banks and potential investors)	Non-financial instruments a. Business Plan Competition	Businessplan Contest	Start-up incubated region with about 2 million inhabitants every year about 250-500 T€ will be needed for financing the project, the organisation www.fites.it	<p>Best Practice: FutureXXX, GERMANY, (http://www.futurexxx.de/)</p> <p>Businessplan Contest for ambitious start-ups and young SMEs. The businessplan should deliver information about the calculation and the financing (size: about 30 pages). For every phase there should be prizes to be awarded (example: 1st phase 10 x € 1000, 2nd phase 10 x € 1500, 3rd phase 1 x € 10000, 1 x € 10000, 1 x € 5000). The supply also includes educational classes all over the year, a feedback from qualified judges and an individual coaching and advising is needed.</p> <p>The businessplan contest year is divided in three (or two) phases. In the first phase a basic concept is to be drawn up; the concept must include the idea and the customer's benefit (size: about 7 pages); in the second phase a draft of a business plan that contains the strategy for tapping the market potential is needed (size: about 20 pages); in the third phase a detailed business plan is asked for. The prizes should be awarded in a public event with the presence of high-level speakers and the presentation of the winning ideas which is a good opportunity for the underwinners for publicity.</p>
		b. Investment Readiness Programmes	Education and awareness raising programmes	European, national or regional funding	<p>Best practice: Investment Readiness Programmes</p> <p>Start-up service providers (such as BAN, NGA, science park or incubator) make a pre-selection of good projects and good business models. The entrepreneur is confronted with a panel composed of local financial stakeholders (BA, VC, bank, institutional investor) all of which explain how they make their investment decision, based on which criteria. The entrepreneur goes back to his business plan and modifies according to the new knowledge. The third phase tests on the presentation by the entrepreneur of his idea to the panel, who will then make the final recommendations as to the type of financing needed by the company and the way in which the business plan should be presented to be attractive to that particular type of investor.</p> <p>Implementation of regional level in order to be in tune with the needs of the local entrepreneurial pool.</p> <p>www.ecoexamples.com/FinFinance/Programme</p>
	c. Mentor networks	Networks of people who have been there, done that and answer questions entrepreneurs have when setting up a business	European, national or regional funding	<p>Best practice: The Alchemists Programme at Finance South East http://www.finance-southeast.co.uk/whatsnew/default.asp?tabid=251</p> <p>The Alchemists are a select group of individuals invited to participate in a club that seeks to stimulate the growth of early stage enterprises. In partnership with Universities and Enterprise Hubs in the region, the Alchemists gain access to exclusive opportunities to mentor and/or invest in enterprises with leading edge technology. The Universities and Enterprise Hubs maintain a unique collaboration in support of the Alchemists network and they are integral to identifying and putting forward technology and knowledge based businesses with funding and mentoring requirements.</p> <p>Member involvement is largely governed by attendance to the The Alchemists quarterly events that run from 5pm or 6pm onwards. A typical event would include:</p> <ul style="list-style-type: none"> High profile guest speaker chosen from successful entrepreneurs, politics or academia A business plan for showcasing 4 - 8 presentations from some carefully screened enterprises A drinks reception providing the forum for members to meet fellow members and their guests. <p>There is also a Member's Only annual dinner, invitations to the full programme of Enterprise Hub events and 'round' to university departments.</p>	

	ISSUE	INSTRUMENTS	SOLUTION	FUNDING	PRACTICAL IMPLEMENTATION
EU P L C S I D E	Lack of collateral (increased credit risk for banks when they provide loans to young SMEs with weak collateral position)	Bank instruments a. Guarantees institutions & Schemes	Bank-financing guarantee institutions offering guarantees to SMEs	a. National funds funds b. EU Structure funds	2. Best practice: The case of Investments & Business Guarantees of Lithuania (INVEGA), www.invega.lt Investment & Business Guarantees preferred as INVEGA is an institution established in Lithuania in 2001. INVEGA offers guarantees of bank loans to SMEs, covering up to 80 % of the agreed loan amount. The guarantee shall be provided to credit institutions that have concluded the cooperation agreement with INVEGA. The guarantee is provided on condition that the business plan or investment project, for the implementation of which the loan is required, has been accepted by INVEGA as financially feasible (returning payback) and worth crediting. INVEGA provides guarantees on loans that meet the following conditions: - The maximum loan amount – LTL 2 million (= € 575,2 thous / equivalent) - The loan currencies – LTL, EUR and USD. - The loan must be utilized for investments or working capital for the development of SMEs (under EU definition but with less than 100 employees) Apart from offering guarantees on SMEs bank loans, INVEGA also administers partial payments of loan interest to SMEs. The institution's funds consist of income from the aforementioned activities (mainly from the guarantee fee and incomes from the invested share capital of LTL 25 mln (= € 6,75 mln).
		a. Micro-credit	Local institutions	national or regional funding	Best practice: The case of FINVERA (FINL), http://www.finvera.fi/index.cfm?lang=fi A number of semi-public organisations have specialised in micro-credit provision. This is mainly the case of FINVERA (FINL). Finvera also grants loans to enterprises and to entrepreneurs, and guarantees and export credit guarantees to enterprises and to financing. Finvera grants approximately 3800 – 5000 micro-loans annually. The loan portfolio of micro-credits today exceeds 13,000 loans. The clientele of Finvera today extends nearly to 26,000, of which over 80 % are micro-enterprises.
	Weak capital base (increased credit risk for banks when they lend new SMEs with low equity capital)	Equity instruments Private Equity Funds	Equity instruments	national funding, private investors	Best practice 3. Fonds Commun de Placement Aides Investisseurs, FRANCE In France, funds specialised in innovative enterprises not quoted on any stock market (FCPI – Fonds Commun de Placement Aides Investisseurs) are collecting resources from individuals wanting to take advantage from tax holidays. Minimum 60 % of the assets of such funds have to be invested in innovative enterprises. As of 31 December 2005, the managers of these funds had reportedly pooled around € 380 million, down from 2002 and 2001 (€ 400 million and € 575 million respectively). Leaders on the French market are: - ADF Private Equity, whose 2005 FCPI is called ADF Innovation 2 (http://www.adfprivateequity.com/communi/produls/index.htm) - QTC Asset Management's QTC Innovation 2 (http://www.atqam.com/fonds_geres.htm)
		Equity instruments - Venture Capital	Regional Venture Capital	Regional funds	Best practice: Fias Venture Capital, Lazio Region, ITALY, www.fias.it Already established SMEs or start-ups (as by EU regulation) that want to undertake activities with a high technological and innovative content and that need to initiate large scale processes for the renewal and/or improvement of their processes and/or products can go for this VC. Newly start-ups and innovative loans lines, without down not exceed 40 % of the equity increased by reserved and/or re-evaluation, max. duration 5 years in venture capital, for the creation of new companies or the increase in equity of an existing company. Contribute to the creation and consolidation of SMEs in Lazio that are characterised by a strongly innovative approach. Maximum financing can not exceed 50 % of the investment. The beneficiary may request a 60 % advance on the allocated sum if backed by a bank or insurance guarantee.
		a. Guarantees for business angels		national funding	One way to encourage business angel investing is by providing guarantees on informal investor investments. Where these types of guarantees do not exist, a reduction of the income-tax or levation of capital tax is the most efficient instrument. Best practice: Partial guarantee scheme for business angels, fund to facilitate investment in Wallonia SMEs, BELGIUM The cover of Dowatte will relate to 30 % of the investment carried out during the first three years, to go down to 40 % the fourth year and 30 % the fifth year. The eligible investment (acquisition of a holding in capital or subordinated loan) with this public guarantee will be of least of € 25 000 and to a maximum of € 300 000 per enterprise. (For more information, see Appendix 4, Dowatte).
		Equity instruments a. Co-Investment Funds			Angel investment can be encouraged by helping BAFs and similar market places to carry out educational programmes for investors or entrepreneurs. Moreover, by providing the appropriate framework and guidelines for co-investment funds and appropriate opportunities policy markets will increase the flow of finance reaching start-up enterprises. Best practice: London Seed Capital linked to London Business Angels, UK, www.londonseedcapital.com London Seed Capital Limited (LSC) is a single purpose, not-for-profit fund. € 4,000,000 has been invested in it by the Small Business Service as part of the Government's Early Growth Funding Initiative and a further £ 150,000 is pledged for co-investment by the fund management team and Investment Committee. LSC is only able to invest where its investment is at least matched by business angels. It can invest up to £ 400,000 in any one company with a maximum of £ 100,000 in the first round. LSC operates in conjunction with the London Business Angels Network (LSAN) through which the majority of the required matched business angel investment is likely to be secured. It is an essential ingredient of LSC's investment model that as part of the business angel syndicate with which it is investing there is a lead business angel investor with whom LSC anticipates selling its shares in any given investment within a three to five year time frame, either through a trade purchase of the investee company, a share buy-back, or through (for more information, see Appendix 5, LSC).

Tabella 3 - “Finanziamento dell’early stage dell’impresa” (Pag. 43)

Best Practice: the case of the Credit Guarantee Fund of Greece (TEMPME).....

Best Practice: il caso del fondo di garanzia del credito della Grecia (TEMPME) www.tempme.gr

TEMPME è una società di capitali con un capitale azionario di 240 milioni di Euro (67% ERDF, 33% Stato Greco). Offre garanzie e controgaranzie al Sistema Finanziario Greco a favore delle piccole imprese che hanno fino a 30 dipendenti. Il tasso di garanzia è dal 40% al 70% del prestito e la commissione per la garanzia corrisponde a circa l’1% dell’ammontare del prestito insoluto annualmente (si applica la regola de minimis). TEMPME coopera con 3.080 filiali delle banche commerciali di tutta la Grecia. Il procedimento per richiedere una garanzia è il seguente:

- a. la PMI si reca in banca
- b. se la banca ritiene il progetto imprenditoriale realizzabile, la banca e la PMI compilano il modulo di richiesta per TEMPME.
- c. In caso di responso positivo da parte di TEMPME, tutti i partner (PMI, TEMPME, la banca) firmano il contratto di garanzia.

Sono possibili cinque diversi programmi di garanzia, a seconda del giro d'affari della PMI, del numero di dipendenti, dell'importo del prestito, ecc. Per quanto riguarda i vantaggi offerti da TEMPME alle PMI, oltre alla maggiore facilità di accesso ai finanziamenti, molte banche offrono tassi di interesse ridotti per prestiti in combinazione con garanzie offerte da TEMPME. Le banche riescono a ridurre il rischio del credito per l'impresa e ad avere una maggiore disponibilità di capitale.

1. Best Practice “Imprenditorialità per i giovani e le donne”, GRECIA, www.eonmex.gr

Si tratta di una sovvenzione ideata per sostenere la creazione di nuove PMI di proprietà di giovani o donne, nei settori della trasformazione industriale, del commercio, dei servizi o del turismo. La sovvenzione copre il 50% dell’investimento. Almeno il 20% del capitale dovrà provenire da fondi propri, il restante 30% dai prestiti delle banche. L’investimento totale non dovrebbe superare 150.000 Euro per le PMI che eseguono attività di trasformazione e 100.000 Euro per tutte le altre attività.

Tutte le PMI che intendono richiedere la sovvenzione devono presentare un progetto imprenditoriale all’Organizzazione Ellenica per le PMI e per l’Artigianato (il modulo per il progetto imprenditoriale viene fornito, per facilitare le PMI e per motivi di compatibilità). Il processo di valutazione dura circa 3 mesi, durante i quali le PMI possono cominciare ad eseguire i loro investimenti. Per le PMI i cui piani imprenditoriali sono stati approvati, la sovvenzione sarà sotto forma di rimborso e sarà pagata in due fasi: metà dell’importo sarà rimborsato a metà investimento, e la restante metà a completamento dell’investimento. Prima del rimborso, auditor pubblici verificheranno la conformità dell’investimento realizzato con il progetto imprenditoriale che è stato approvato.

2. Best Practice: sovvenzioni agli investimenti attraverso l’impegno comune: “Miglioramento delle strutture economiche regionali” (GA), Germania

La sovvenzione viene fornita per progetti di investimento particolarmente di valore di rilevanza sopraregionale nel settore industriale. Viene concessa come incentivo per creare e proteggere occupazioni permanenti e qualificate.

La sovvenzione può essere concessa per investimenti nei progetti seguenti: creazione di una azienda, ampliamento, riorganizzazione o razionalizzazione/modernizzazione fondamentale di un’azienda, acquisto di un’azienda di cui è stata decisa o eseguita la chiusura.

Condizioni: sovvenzione a fondo perduto (finanziamento proporzionale); importo fino al 25 percento delle spese ammissibili, per progetti di creazione fino al 35 percento. E’ possibile aumentare il valore della sovvenzione del 15 percento per le piccole e medie imprese (PMI). Tale aumento si limita ad un importo di investimento ammissibile fino a 2 milioni di Euro. Il valore massimo della sovvenzione varia da regione a regione e dipende dal rating di priorità (1-3) della rispettiva regione.

Per ulteriori precisazioni si rimanda all’Allegato 1 e al sito:
<http://www.sab.sachsen.de/serviet/PB/menu/1024772-11/index.html>

Best Practice: prestito fiduciario attraverso il France Iniziative Réseau (www.fir.asso.fr)

Questo tipo di finanziamento si è sviluppato con successo in Francia con il nome di “fonds de prêts d’honneur” e con il network chiamato France Initiative Réseau (www.fir.asso.fr).

L'iniziativa è partita nel 1985 in base al modello imprenditoriale: "sostegno della creazione di aziende grazie a prestiti fiduciari a tasso di interesse nullo per aiutare le aziende a contrarre prestiti dalle banche". In 20 anni, sono state concesse sovvenzioni per 325,5 milioni di Euro a 49.100 individui che sono diventati imprenditori e sono stati in grado di ottenere prestiti bancari per un importo di 1,32 miliardi di Euro. Hanno creato 110.000 posti di lavoro. Nel 2005, esistevano 237 network locali (piattaforme di iniziativa locale: PFIL). Le principali fonti di finanziamento di tali PFIL sono:

- autorità regionali e locali: 48,3%
- EU (Fondo Sociale Europeo) e Stato: 10,0%
- Caisse des Dépôts et Consignation: 17,8%
- Imprese e banche: 16,1%
- Altre fonti private: 7,8%

In media il prestito fiduciario concesso ad un imprenditore è stato di 5.000 Euro. Il tasso di rimborso del prestito è molto alto.

Tabella 3 - “Finanziamento dell’early stage dell’impresa” (Pag. 44)

Best Practice: il Business Lab Filas, Regione Lazio, ITALIA, [www.filas.it/eng.generale.asp?id menu=13](http://www.filas.it/eng.generale.asp?id%20menu=13)

Il business lab rappresenta un modello innovativo per il trasferimento di tecnologia per creare start up. Attraverso l’identificazione delle aree e delle esigenze tecnologiche fondamentali delle PMI, il business lab incrementa la creazione di start up e il successo di nuove imprese tecnologiche innovative nel Lazio fornendo consulenza finanziaria e legale, trasferimento di tecnologia e formazione imprenditoriale per i ricercatori.

Il business lab stimola e sostiene la competitività delle PMI; crea un network tra i ricercatori (università, centri di ricerca, CNR, ecc.), le imprese e il sistema finanziario, stimola la creazione delle imprese da spin-off; genera opportunità di impiego altamente qualificato a livello regionale. Il massimo supporto finanziario è di 122.000 Euro per progetto. I progetti di Business Lab hanno una durata massima di 12 mesi. L’appoggio di Business Lab consiste principalmente nell’offrire alle imprese, alle università o ai centri di ricerca l’opportunità di trasformare un’idea innovativa in una nuova impresa attraverso un insieme di strumenti tecnici e finanziari, tra i quali:

- a. Rimborso delle spese sostenute per le analisi, le relazioni e il progetto imprenditoriale
- b. Il tutoring scientifico e l’assistenza imprenditoriale
- c. L’assistenza nell’investire il capitale di rischio per creare nuove imprese
- d. La disseminazione dei risultati attraverso workshop, manifestazioni internazionali e riunioni con gli operatori principali
- e. Borse di studio per 24.000 Euro all’anno
- f. Rimborso delle spese sostenute per i viaggi, le ricerche bibliografiche e il materiale di ricerca
- g. Consulenza legale e organizzativa.

Best Practice “future SAX”, GERMANIA (<http://www.futuresax.de>)

Business Plan Contest per start up ambiziose e giovani PMI. Il progetto imprenditoriale dovrebbe fornire informazioni sul budget preventivo e sul finanziamento. Per ogni fase dovrebbe essere prevista la possibilità di vincere dei premi (per esempio: prima fase 10 x 1000 Euro, seconda fase 10 x 1500 Euro, terza fase 10 x 15000, 1 x 10000, 1 x 5000). L’offerta comprende anche corsi di addestramento per tutto l’anno; è necessario un feedback da parte di persone qualificate per giudicare e un servizio di coaching e consulenza individuale.

L’anno di partecipazione al concorso per il progetto imprenditoriale più innovativo è suddiviso in tre (o due) fasi: nella prima fase occorre redigere un programma base, che deve includere l’idea e il vantaggio per il cliente; nella seconda fase occorre descrivere la bozza di un progetto imprenditoriale contenente la strategia per sfruttare il mercato potenziale. Nella terza fase si richiede la descrizione di un progetto imprenditoriale dettagliato. I premi dovrebbero essere consegnati nel corso di una manifestazione pubblica alla presenza di speaker di alto livello e con la presentazione dell’idea che ha vinto il premio, per fare pubblicità al vincitore.

Best Practice: Investment Readiness Programmes

I fornitori di servizi per le start up (quali BAN, agenzie di sviluppo regionale, parchi scientifici o incubatori) effettuano una selezione preliminare dei progetti e modelli imprenditoriali validi. L’imprenditore si confronta con un panel costituito da portatori di interessi finanziari locali (BA, VC, banca, investitore istituzionale) ognuno dei quali illustra il motivo ed i criteri sui quali si è basata la propria decisione di investimento. L’imprenditore ritorna al suo progetto imprenditoriale, modificandolo in base alle nuove conoscenze acquisite. Durante la terza fase, l’imprenditore presenta la sua idea al panel, che infine consiglierà il tipo di finanziamento più adeguato alla società ed il modo in cui presentare la business idea per renderla interessante per quel tipo di investitore.

Realizzazione a livello regionale per essere in sintonia con le necessità del pool imprenditoriale locale.

www.exemplas.com Fit4Finance Programme

Best Practice: Il Programma degli Alchimisti al Finance South East
<http://www.financesoutheast.co.uk/desktopdefault.aspx?tbls=394>

Gli Alchimisti sono un gruppo selezionato di individui invitati a partecipare ad un club per stimolare la espansione delle imprese nelle loro prime fasi di esistenza. In partnership con le università e i centri imprenditoriali della regione, gli alchimisti hanno accesso alle opportunità esclusive di esercitare attività di mentor e di investimento in imprese altamente tecnologiche. Il network di università e imprese garantisce una collaborazione unica a sostegno del network degli alchimisti ed è fondamentale per individuare e realizzare imprese basate sulla tecnologia e sulla conoscenza con requisiti di finanziamento e di mentoring.

Il coinvolgimento dei soci dipende in gran parte dalla partecipazione agli eventi organizzati dagli Alchimisti trimestralmente:

- speaker ospite di alto livello scelto tra imprenditori di successo, politici o accademici
- un'esposizione di un progetto imprenditoriale con 4 – 6 presentazioni di alcune imprese rappresentate molto dettagliatamente
- un ricevimento con drink per favorire l'incontro dei soci con gli altri soci e con i loro ospiti.

Vengono anche organizzati una cena annuale riservata ai soci, inviti al programma completo degli eventi per il centro di imprenditori, e tour nei dipartimenti universitari.

Tabella 3 - "Finanziamento dell'early stage dell'impresa" (Pag. 45)

2. Best Practice: Il caso Investments & Business Guarantees of Lithuania (INVEGA) www.invega.it

Investment & Business Guarantees (denominata INVEGA) è un'associazione, fondata in Lituania nel 2001. INVEGA offre garanzie sui prestiti bancari alle PMI: tali garanzie coprono fino all'80% dell'importo del prestito convenuto. La garanzia viene fornita agli istituti di credito che hanno sottoscritto l'accordo di cooperazione con INVEGA. La garanzia viene concessa a condizione che il progetto imprenditoriale o il progetto di investimento, per la realizzazione del quale è richiesto il prestito, sia stato accettato da INVEGA come realizzabile finanziariamente (garantendo il recupero) e meriti la concessione di un credito. INVEGA concede garanzie ai prestiti che soddisfano le seguenti condizioni:

- il massimo importo del prestito – 2 milioni LTL (circa 579.000 euro)
- La valuta del prestito – LTL ,EURO, USD
- Il prestito deve essere utilizzato per investimenti o capitale circolante per lo sviluppo delle PMI (in base alla definizione dell'Unione Europea ma con meno di 100 dipendenti)

Oltre ad offrire garanzie sui prestiti bancari delle PMI, INVEGA gestisce anche il pagamento parziale degli interessi sui prestiti alle PMI.

I fondi dell'associazione provengono dai proventi delle suddette attività (principalmente dai costi delle garanzie e dai proventi del capitale azionario investito di 20 milioni di LTL, circa 5,79 milioni di Euro)

Best Practice: Il caso di FINNVERA, FINLANDIA. <http://www.finnvera.fi/index.cfm?Id=3>

Alcune organizzazioni semipubbliche si sono specializzate nella concessione di microcrediti. Questo è il caso di FINNVERA (FIN). Finnvera plc concede prestiti alle imprese e agli imprenditori, e garantisce ed esporta garanzie di credito alle imprese e ai finanziatori. Finnvera concede approssimativamente 3.800 – 5.500 prestiti ogni anno. Il portafoglio dei prestiti dei microcrediti oggi supera i 12.500 prestiti. A tutt'oggi i clienti di Finnvera sono quasi 25.000, più dell'80% dei quali sono microimprese.

Best Practice: Fonds Communs de Placement dans l'Innovation – FRANCIA

In Francia, i fondi specializzati in imprese innovative non quotati su nessun mercato azionario (FCPI - Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) stanno raccogliendo risorse dalla volontà individuale di trarre vantaggio dai periodi di esenzione fiscale. Almeno l'80% delle attività di tali fondi devono essere investiti in imprese innovative.

Al 31 dicembre 2003, i gestori di questi fondi hanno messo insieme 380 milioni di Euro, meno rispetto al 2002 e al 2001 (rispettivamente 480 milioni e 578 milioni di Euro).

I leader sul mercato francese sono:

- AGF Private Equity, il cui FCPI è chiamato "AGF Innovation 3" (<http://www.agfprivateequity.com.connaitr/produits/index.htm>)
- OTC Asset Management's OTC Innovation 3" (<http://www.otcam.com/fonds-geres.htm>).

Best practice: Filas Venture Capital, regione Lazio, Italia, www.filas.it

Possono richiedere questo capitale di rischio le PMI già affermate o le start up (conformemente al regolamento europeo) che intendono intraprendere attività con un contenuto altamente tecnologico ed innovativo e che necessitano processi su larga scala per rinnovare e/o migliorare i loro processi e/o prodotti. Le partecipazioni azionarie di minoranza ed i prestiti convertibili (l'importo massimo non deve superare il 49% dell'equity con l'aggiunta delle riserve e rivalutazioni; la durata massima è di 5 anni) in capitale di rischio, per creare nuove società o per aumentare l'equity di una società già esistente. I contributi per la creazione e il consolidamento delle PMI del Lazio sono caratterizzati da un approccio agli investimenti fortemente innovativo. Il finanziamento massimo non può superare il 50% dell'investimento. Il beneficiario ha facoltà di richiedere un anticipo del 50% sull'importo assegnato se è appoggiato da una garanzia assicurativa o bancaria.

Best practice: programma di garanzia parziale per business angel: strumento per agevolare gli investimenti per le PMI della Vallonia – BELGIO

Un modo per incoraggiare l'investimento con i business angel è quello di offrire garanzie sugli investimenti degli investitori informali. Dove non esistono questi tipi di garanzie, lo strumento più vantaggioso è quello di ridurre la tassazione del reddito/entrate sulla perdita di capitale.

La copertura di Sowalfin si riferirà al 50% dell'investimento eseguito durante i primi tre anni, per scendere al 40% il quarto anno e al 30% il quinto anno. L'investimento possibile (acquisizione di una partecipazione in capitale o prestito subordinato) con questa garanzia pubblica sarà da un minimo di 25.000 Euro ad un massimo di 300.000 Euro per impresa.

Best Practice: London Seed Capital collegata a London Business Angels, Regno Unito.
www.londonseedcapital.com

I business angels possono essere incoraggiati aiutando la rete IBAN o associazioni simili a organizzare programmi di addestramento per investitori o imprenditori. Inoltre, fornendo il contesto adeguato e le direttive per i fondi di coinvestimento e opportunità per la formazione di pool, i responsabili delle decisioni politiche incrementeranno il flusso dei finanziamenti raggiungendo le imprese start up.

London Seed Capital Limited ("LSC") è un fondo single purpose della durata di dieci anni. 4.650.000 sterline sono state investite nel fondo dallo Small Business Service nell'ambito dell'iniziativa del Governo per il finanziamento delle prime fasi di crescita delle imprese, ed ulteriori 150.000 sterline sono state fornite per il coinvestimento dal gruppo che gestisce il fondo e dal comitato di investimento. LSC può unicamente investire dove il proprio investimento corrisponde almeno a quello dei business angel. Può investire fino a 450.000 sterline in qualsiasi società con un massimo di 100.000 sterline nel primo round.

LSC opera congiuntamente al network "London Business Angels" ("LB") che dovrebbe fornire la maggior parte dell'investimento necessario approvato dai business angel. Il modello di investimento LSC prevede che all'interno del gruppo di business angel con il quale viene eseguito l'investimento ci sia un investitore informale principale che abbia interesse che LSC preveda di vendere le sue azioni in qualsiasi investimento dato entro un periodo di tempo da tre a cinque anni, attraverso un acquisto della società partecipata o un riacquisto azionario.

Tabella 3 - “Finanziamento dell’early stage dell’impresa” (Pag. 46)

Best Practice: Kooperationsdarlehen regione dello Schleswig-Holstein, GERMANIA, www.ib-sh.de/103/

L’importo totale del finanziamento richiesto dalla società è suddiviso in due parti uguali del prestito (una parte è concessa dalla banca commerciale, l’altra dalla banca per lo sviluppo – ogni banca assume il proprio rischio)

Il prestito può essere concesso per il finanziamento iniziale e/o per la rinegoziazione del debito

Tasso di interesse di mercato

Prodotto disponibile solamente per i livelli di credit rating da 1 a 7 (su 15)

La banca per lo sviluppo fissa un margine minimo in base al livello di credit rating. La differenza tra il tasso di interesse concordato con la PMI e il margine minimo della banca per lo sviluppo viene divisa per due e una parte passa alla banca commerciale come spesa di gestione. La spesa di gestione della banca commerciale può essere considerata come rinuncia al margine della banca per lo sviluppo.

Gli accordi con le banche commerciali dovrebbero avvenire su questioni pratiche (quali la gestione delle garanzie collaterali) per consentire alla banca per lo sviluppo di risparmiare tempo e risorse. Per quanto riguarda la garanzia collaterale, il prestito della banca commerciale e quello della banca per lo sviluppo sono concessi alle stesse condizioni.

Best Practice: Sussidi per gli investimenti nell’ambito del programma comune “Miglioramento delle strutture economiche regionali” (GA).

(<http://www.sab.sachsen.de/serviet/PB/menu/1024772.11/index.html>), GERMANIA

Le sovvenzioni per i progetti di investimento potrebbero costituire uno strumento adeguato per promuovere la volontà di partecipazione delle banche al finanziamento delle PMI. Il livello delle sovvenzioni dovrebbe dipendere dalla dimensione dell’impresa che richiede la sovvenzione, dalle necessità della regione e dalle conseguenze dei progetti sull’occupazione. Una sovvenzione dovrebbe rappresentare unicamente un incentivo per effettuare ulteriori investimenti e dovrebbe essere sostenuta solo la parte degli investimenti che eccede l’importo dei normali ammortamenti.

I progetti di investimento possibili potrebbero essere la realizzazione ex novo di uno stabilimento produttivo, l’ampliamento di uno stabilimento già esistente, la riorganizzazione o razionalizzazione/modernizzazione di uno stabilimento oppure l’acquisto di uno stabilimento di cui è stata stabilita o eseguita la chiusura.

Best Practice: Alternative Investment Market, Regno Unito

Il Mercato degli Investimenti Alternativi del Regno Unito rappresenta una delle vie di disinvestimento di successo per le start up ed i loro investitori.

AIM concede alle società di tutti i paesi e di tutti i settori accesso al mercato all’inizio del loro sviluppo, consentendo loro di fare esperienza come società pubbliche. Dal 1995, anno in cui AIM ha iniziato la propria attività, sono state ammesse più di 2.200 società e sono stati raccolti collettivamente più di 24 miliardi di sterline.

<http://www.londonstockexchange.com/en-gb/products/companyservices/ourmarkets/aim>

La Borsa Valori di Londra nell’ottobre 2005 ha annunciato in occasione dell’incontro al vertice sul capitale di rischio tra Regno Unito e Unione Europea (www.riskcap2005.com) che l’iniziativa di AIM sarebbe stata estesa alle società europee.

<http://londonstockexchange.com/NR/exeres/BBD78C05-9742-458D-B25C-00619a7a1a6.htm>

Consapevolezza in aumento tra quasi tutti gli attori coinvolti nella creazione di imprese con l’appoggio dei business angel e per armonizzare la piattaforma delle reti dei business angel.

Best Practice: Technopartner, PAESI BASSI.

<http://www.technopartner.nl/technopartner/menu/technopartner/foreignvisitors/technopartner>

Technopartner nei Paesi Bassi sta aiutando il Ministero dell’Economia e dell’Industria a promuovere il concetto di investimento dei business angel e di investment readiness attraverso il paese, con l’aiuto del principale network di business angel del paese, NEBIB (www.nebi.nl)

Technopartner incoraggia e aiuta chi intende iniziare la propria attività in Olanda, basandosi su invenzioni tecnologiche.

Best Practice: Incubatori della Valle d'Aosta, Italia

Seguendo le best practices in tutta Europa, gli incubatori (con spazi ridotti e flessibili) devono concentrarsi su settori specifici: in Valle d'Aosta esistono due incubatori che ospitano PMI innovative che operano nel settore ICT. Gli incubatori non offrono solamente spazi fisici alle imprese, ma anche servizi di consulenza e finanziari: i servizi logistici e di tutoring sono cofinanziati al 50% dal FESR.

Tabella 3 - “Finanziamento dell’early stage dell’impresa” (Pag. 47)

Best Practice: Agenzie per lo sviluppo, regione della Macedonia Centrale, GRECIA

Le agenzie per lo sviluppo regionale mirano alla promozione dello sviluppo economico, sociale e culturale della regione. Nella regione della Macedonia Centrale esistono 9 agenzie per lo sviluppo. I link del sito web sono: www.aneth.gr www.anhma.gr ankl@kil.forthnet.gr pierliki@atenet.gr www.anatoliki.gr www.aneser.gr www.anetha.gr www.anpe@pel.orthnet.gr www.anae.gr. L’argomento è la fornitura di informazioni, il sostegno alle imprese nella realizzazione dei piani imprenditoriali, l’assistenza per la presentazione e la negoziazione per ottenere finanziamenti, mentoring, ecc. I beneficiari sono tutte le PMI regionali.

Best Practice: Centro per lo sviluppo imprenditoriale e tecnologico 8K.E.T.A.-KE.MAK); GRECIA, www.keta-kemak-gr

Il Centro per lo Sviluppo Imprenditoriale e Tecnologico 8K.E.T.A.-KE.MAK.) è un’organizzazione statale senza scopo di lucro, fondata per sostenere l’attività imprenditoriale nella regione della Macedonia Centrale. Il KETA-KEMAK è stato scelto dal Ministero dello Sviluppo per realizzare il programma imprenditoriale “Competitività” (sviluppo del network per il supporto tecnologico alle piccole e medie imprese). Il centro è finanziato dall’Unione Europea (FESR) e dal Governo Greco.

I servizi offerti sono i seguenti:

- a. briefing, informazioni e promozione dello spirito imprenditoriale all’interno delle società e fra la popolazione della regione della Macedonia Centrale;
- b. osservazione della competitività delle piccole e medie imprese;
- c. sostegno individualizzato del mondo imprenditoriale, dalla fornitura di consulenti imprenditoriali all’organizzazione, modernizzazione, sfruttamento di risorse ed orientamento alle esportazioni;
- d. organizzazione della fornitura dei servizi di consulenza;
- e. mediazione e sfruttamento degli strumenti offerti dal mercato finanziario;
- f. sostegno dell’orientamento alle esportazioni delle imprese.

Best Practice: Thessaloniki Technology Park (TTP), GRECIA, www.techpark.gr

Il Thessaloniki Technology Park (Parco Tecnologico di Salonicco) (TTP) è stato fondato nel 1990 dall’istituto “Chemical Process Engineering Research Institute” (Istituto di Ricerca Tecnologica dei Processi Chimici) (CPERI), uno degli istituti appartenenti alla “Foundation of Research and Technology Hellas” (Fondazione per la Ricerca e la Tecnologia della Grecia, FORTH) per soddisfare le necessità di un maggiore scambio di idee, persone ed attrezzature tra le università e l’industria. Tra le sue attività vi sono:

1. disseminazione e sfruttamento dei risultati delle ricerche
2. funzione di collegamento tra industria e ricerca
3. assistenza negli accordi sul trasferimento di tecnologia e nella ricerca di partner
4. organizzazione di seminari e workshop per promuovere nuove tecnologie e di programmi nazionali ed europei
5. partecipazione a progetti di ricerca relativi al trasferimento di tecnologia.

Dopo avere raggruppato i prodotti finanziari sviluppati per garantire il finanziamento delle start up in tutta Europa, i membri del gruppo hanno lavorato con metodi innovativi per combinare gli strumenti finanziari e quelli non finanziari, al fine di soddisfare le necessità delle start up.

Per quanto riguarda le PMI innovative, è stato sviluppato un diagramma di flusso che descriveva il finanziamento fase dopo fase di una PMI innovativa. Questa catena di supporto tecnica, innovativa, inizia con il sostegno finanziario e amministrativo offerto da un laboratorio d'impresa, dopo il quale la PMI sarebbe pronta a partecipare in maniera competitiva ad un Business Plan Contest. Una volta concretizzato il progetto imprenditoriale, la PMI può trarre beneficio dal supporto di uno sportello per ottenere le informazioni su come far funzionare l'impresa, mentre potrebbe anche essere ospitata da un incubatore, trarre vantaggio dal know-how delle reti di mentor o partecipare ad un programma di investment readiness. Mentre la PMI si sviluppa e rafforza la propria posizione all'interno del mercato, può richiedere sostegno finanziario dai fondi regionali, o persino attirare l'interesse dei business angel. Successivamente, quando il suo giro d'affari ed anche i profitti sono aumentati, la PMI innovativa potrà accedere a nuovi fondi attraverso gli investitori di capitale di rischio o anche entrare nel mercato degli investimenti alternativi.

Il contesto legale riferito agli strumenti finanziari suddetti è rappresentato principalmente dal Regolamento CE n. 69/2001 e dal Regolamento CE n. 70/2001. Il Regolamento CE n. 69/2001 riguarda la regola *de minimis* ed è scaduto il 31.12.2006: il nuovo regime *de minimis* è disciplinato dal Regolamento CE 1998/2006, che è entrato in vigore il 1° gennaio 2007.

Il Regolamento CE 70/2001 "Applicazione degli articoli 87 e 88 del Trattato CE per gli aiuti di stato alle piccole e medie imprese" riguarda gli aiuti di stato alle PMI (entità dell'aiuto, condizioni di applicazione, ecc.): questo regolamento è stato prorogato fino al 30.06.2008. Per quanto riguarda le fonti di finanziamento alternative, (ovvero diverse dai fondi europei, nazionali o regionali), in questo modello solamente la sponsorizzazione è stata considerata applicabile. Per quanto concerne la gestione di questi strumenti di finanziamento, il caso ottimale sarebbe rappresentato dalla gestione congiunta da parte sia pubblica sia privata.

Infine, per quanto riguarda la valutazione generale del modello, i parametri di valutazione più importanti sono stati considerati con il sistema seguente: numero di domande presentate, numero dei casi conclusi con successo, numero degli affari conclusi (dati qualitativi e quantitativi), e naturalmente il successo della PMI innovativa

e dell'idea imprenditoriale. La tabella seguente riporta uno schema visivo dei singoli componenti di questo modello (vedi Tabella 4).

FinNetSME - Model Structure

Name of Model	Early stage finance for innovative SMEs
Type of Model	Integrated support to innovative SMEs
Working Group/Class	Early stage finance

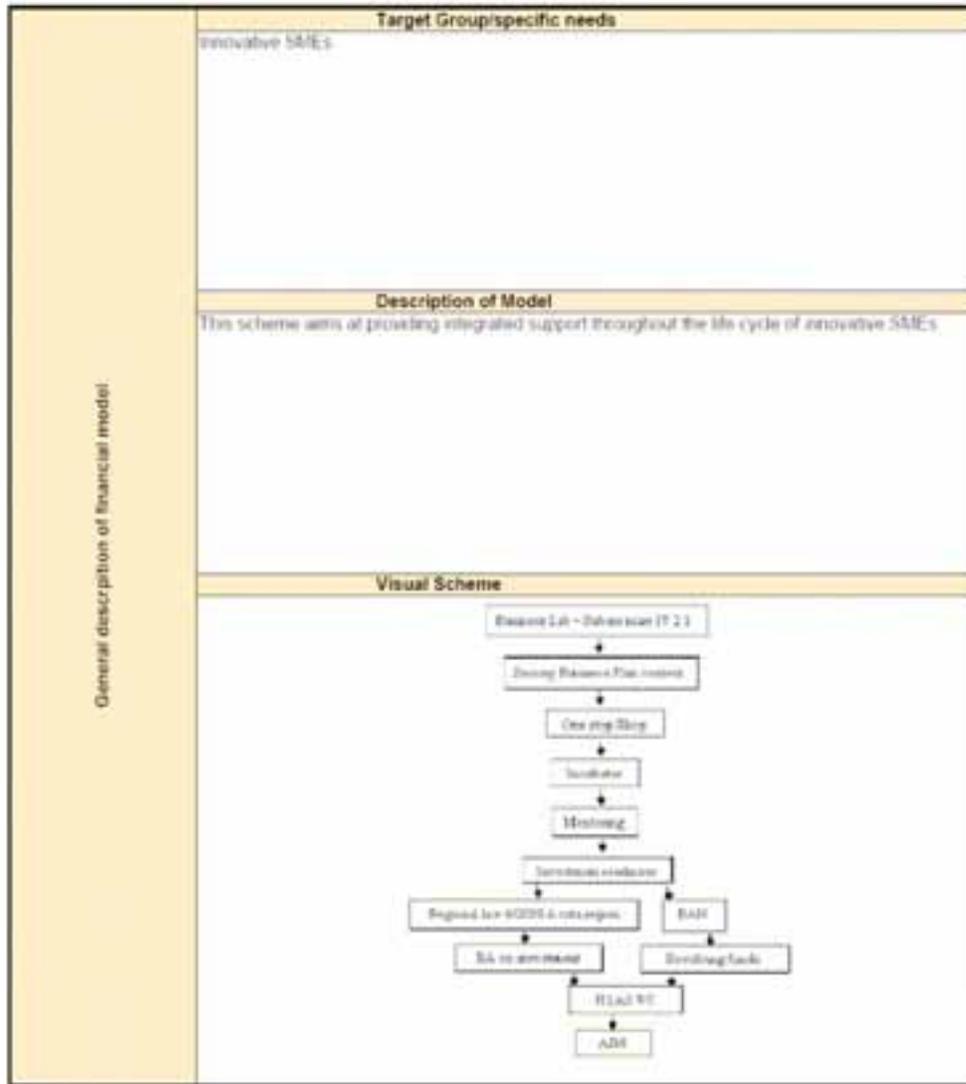


Tabella 4 – Early Stage Finance Model

Financial Components of model		Legal Base / Competition Rules		
	Idealtypical tool	De-minimis rule Art 69/70 of State Aid		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
		Refinancing source / funding		
	Idealtypical tool	National / Regional funds / ERDF		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Sponsorship		
		Administration / Fund management		
	Idealtypical tool	Private management or Private equivalent body		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Public administration		
		Risk handling		
	Idealtypical tool	Mostly by financial instruments involved in the scheme and or shared by the entrepreneur		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
		Terms for beneficiary (interest, duration, collateral, repayment)		
	Idealtypical tool	First phase: 1 year Second phase: support continues until the SME is self sufficient or successful		
complementary / alternative tools (if applicable)				

Tabella 4 – Early Stage Finance Model

Non-financial components of model		Non-financial support measures / integration into regional supply chain		
	Idealtypical tool	Business Lab - Business Plan Contest - One stop shop - Incubator - Mentoring - Investment readiness		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Environment Technology Parks Development Agencies Info Centres	Fiscal incentives EIS Guarantee on a BA investment	
		Sources of Funding for non-financial support measures		
	Idealtypical tool	National / Regional authorities		
complementary / alternative tools (if applicable)	Sponsorship			
Application and granting process		Application procedure / delivery of model		
	Idealtypical tool	Standardised procedure when applicable or specific procedures in other cases; Delivery of model specific to each tool		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
		Decision making		
	Idealtypical tool	Selection (technical) and investment commitments		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
		Default procedure		
	Idealtypical tool	Application of relevant (bankrupt, liquidation) administrative and legal procedures		
complementary / alternative tools (if applicable)				

Tabella 4 – Early Stage Finance Model

Evaluation of the model	...from the perspective of the provider			
	Idealtypical tool	Number of applications / number of successful cases - qualitative and quantitative data - number of deals made		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
	...from the perspective of the beneficiary			
	Idealtypical tool	Success of the innovative SME and of the business idea or product		
	complementary / alternative tools (if applicable)			

Tabella 4 – Early Stage Finance Model

Tabella 4 – Early Stage Finance Model pag. 59

Legenda:

Struttura del modello FinNetSME

Nome del modello: finanziamento delle prime fasi di esistenza delle PMI innovative

Tipo di modello: supporto integrato per le PMI innovative

Gruppo di lavoro/classe: early stage finance

Descrizione generale del modello di finanziamento:

Gruppo target /esigenze specifiche

PMI innovative

Descrizione del modello

Questo programma ha lo scopo di fornire supporto integrato attraverso il ciclo di vita delle PMI innovative

Schema visivo

Laboratorio d'impresa – submisura IV 2.1

Competizione Saxony Business Plan

One stop shop

Incubatore

Mentoring

Investment readiness

Legge regionale 6/2003 Regione Valle d'Aosta Business Angels Network (BAN)

Coinvestimento Business Angels Fondi rotativi

Capitale di rischio FILAS

Mercato Investimenti Alternativi Regno Unito AIM

Tabella 4 – Early Stage Finance Model pag. 60

	Base giuridica/normativa aiuti di Stato
Strumento ideale tipico	Regola de-minimis: Regolamento n. 69/2001, sostituito dal 1.01.2007 dal Regolamento n. 1998/2006 Regolamento n. 70/2001 aiuti alle PMI
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	
	Fonte di rifinanziamento/fondi
Strumento ideale tipico	Sponsorizzazione
	Amministrazione/gestione dei fondi
Strumento ideale tipico	Gestione privata o ente privato equivalente
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	Amministrazione pubblica
	Gestione del rischio
Strumento ideale tipico	Per la maggior parte strumenti finanziari compresi nel programma e/o condivisi dall'imprenditore
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	
	Scadenze per il beneficiario (interesse, durata, garanzia collaterale, rimborso)
Strumento ideale tipico	Prima fase: 1 anno Seconda fase: il sostegno prosegue fino al momento in cui la PMI è autosufficiente o ha successo
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	

Tabella 4 – Early Stage Finance Model pag. 61

	Misure di supporto non finanziario /integrazione nella catena del valore regionale								
Strumento ideale tipico	Laboratorio d'impresa – competizione per i progetti di impresa innovativi – incubatore – mentoring – ricettività agli investimenti								
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Ambiente</td> <td style="width: 50%;">Incentivi fiscali</td> </tr> <tr> <td>Parchi tecnologici</td> <td>EIS</td> </tr> <tr> <td>Agenzie per lo sviluppo</td> <td>Garanzia su un investimento realizzato dai BA</td> </tr> <tr> <td>Centri di informazione</td> <td></td> </tr> </table>	Ambiente	Incentivi fiscali	Parchi tecnologici	EIS	Agenzie per lo sviluppo	Garanzia su un investimento realizzato dai BA	Centri di informazione	
Ambiente	Incentivi fiscali								
Parchi tecnologici	EIS								
Agenzie per lo sviluppo	Garanzia su un investimento realizzato dai BA								
Centri di informazione									
	Fonte di finanziamento per le misure di supporto non finanziario								
Strumento ideale tipico	Autorità nazionali/regionali								
	Amministrazione/gestione dei fondi								
Strumento ideale tipico	Gestione privata o ente privato equivalente								
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	Sponsorizzazione								
	Procedimento di presentazione della domanda / consegna del modello								
Strumento ideale tipico	Procedura standardizzata quando applicabile o procedure specifiche negli altri casi. Consegna del modello specifico per ogni strumento								
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)									
	Processo decisionale								
Strumento ideale tipico	Selezione (tecnica) e impegni di investimento								
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)									
	Procedura di inadempienza								
Strumento ideale tipico	Richiesta delle procedure pertinenti (bancarotta, liquidazione) amministrative e legali								
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)									

Tabella 4 – Early Stage Finance Model pag. 62

	...dalla prospettiva del fornitore
Strumento ideale tipico	Numero delle domande / numero dei casi conclusi con successo - dati qualitativi e quantitativi – numero degli affari conclusi
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	
dalla prospettiva del beneficiario
Strumento ideale tipico	Successo della PMI innovativa e dell'idea o del prodotto imprenditoriale
Strumenti complementari/alternativi (se applicabile)	

L'equity finance svolge un importante ruolo nel finanziamento delle start up innovative e delle società in espansione. Le società caratterizzate da una rapida crescita sono importanti per lo sviluppo economico dell'Unione Europea: pertanto, il network ha creato il gruppo di lavoro per l'equity finance, che si è concentrato sulla raccolta di esperienze e best practices relative al finanziamento con capitale di rischio, nonché sulla realizzazione di modelli innovativi per soddisfare appieno tutti i requisiti finanziari delle società in espansione.

Partendo dal confronto delle esperienze di tutti i partner coinvolti nel progetto, il gruppo di lavoro per il finanziamento con capitale di rischio ha identificato i diversi problemi che devono affrontare entrambi i partner, ovvero le società in espansione da un lato e gli investitori e gli istituti promozionali dall'altro. I problemi rilevati sono stati suddivisi in tre gruppi principali: PMI, catena del valore e settore pubblico.

Così all'interno del gruppo delle PMI è emerso che le società in espansione spesso devono confrontarsi con i problemi sotto elencati.

Esiste una mancanza di conoscenza e di esperienza per quanto riguarda il settore dell'equity finance e l'accesso a questo tipo di finanziamento. Gli imprenditori spesso possiedono solamente un background tecnologico, mentre le loro capacità manageriali non sono sufficientemente sviluppate. Strumenti di supporto quali servizio di mentoring, promozione di strumenti finanziari basati sull'equity, centri di informazione a sostegno pubblico (compresi i servizi di consulenza imprenditoriale), parchi tecnologici, incubatori e business angel forniscono il loro appoggio per superare questi ostacoli.

Inoltre gli imprenditori spesso non hanno molta fiducia negli investitori che agiscono per conto di terzi e temono di perdere potere decisionale nella propria azienda. Di conseguenza, le società partono con una base iniziale di capitale di rischio modesta e debole. E' possibile creare una struttura finanziaria solida attraverso il finanziamento con capitale di rischio e mezzanino, prestiti a tasso agevolato e denaro proveniente dalle tre "F" (family, friends and fools) (famiglia, amici e chi presta senza garanzia).

Per di più, spesso gli imprenditori e i finanziatori parlano lingue "diverse".

I servizi di mentoring, i centri di informazione sostenuti dal settore pubblico (compresi i servizi di consulenza imprenditoriale), i parchi tecnologici e gli incubatori possono essere utili per aiutare l'imprenditore a comprendere il linguaggio degli investitori.

Spesso gli imprenditori possiedono un basso livello di “investment readiness”, che è possibile migliorare attraverso programmi particolari per stimolare tale ricettività.

Nell’ambito del gruppo della catena del valore sono stati identificati i seguenti problemi da risolvere.

Esistono alcuni ostacoli che frenano il ricorso all’investimento in capitale di rischio nelle regioni rurali, in quelle piccole e meno sviluppate. Spesso gli investitori privati sono avversi al rischio, temendo la mancanza di una massa critica di capitale sufficiente per ottenere un effetto sul portafoglio in grado di ridurre i rischi individuali. Rispetto ai mezzi di finanziamento classici i costi sono maggiori, a causa dei rischi e delle esperienze manageriali insufficienti. Un problema di questo tipo potrebbe essere risolto concedendo sussidi per la gestione dei fondi di capitale di rischio.

Generalmente il problema dell’asimmetria di informazioni tra i fornitori di capitale di rischio e le PMI viene affrontato con la due diligence e con l’elaborazione di validi progetti imprenditoriali. Gli stessi strumenti vengono utilizzati per affrontare il problema di valutare il successo potenziale delle PMI.

Il fatto di aspettarsi utili bassi dalla maggior parte delle imprese limita la redditività del portafoglio dei fornitori di capitale di rischio. Gli investimenti potrebbero diventare molto più attrattivi per gli investitori privati se venissero introdotti incentivi fiscali e fondi pubblici senza requisiti minimi di domanda da potere utilizzare per primi in caso di copertura perdite, nonché sovvenzioni per i costi di gestione del capitale di rischio. I costi fissi alti (come i costi del personale) richiedono rendimenti continui, che è possibile conseguire solamente se i singoli investimenti hanno un volume minimo e superano un numero critico di società con portafoglio.

Spesso è necessario realizzare un sistema di reporting nei confronti del fornitore di capitale di rischio. Ecco perché frequentemente si ricorre alla gestione diretta ed il fornitore di capitale di rischio diventa membro del consiglio di amministrazione.

Per attirare il capitale per creare un fondo, può essere utile associarsi con un business angel, oppure introdurre incentivi fiscali, consorzarsi per avere garanzie costituite da titoli negoziabili, fornire servizi per diffondere la conoscenza del consorzio, attirare denaro pubblico ed utilizzare il denaro pubblico per primo in caso di copertura perdite. I sistemi di tassazione sono diversi negli Stati membri dell’Unione Europea, per esempio la tassazione dei dividendi e dei profitti richiede l’adattamento delle strutture dei fondi alla legge nazionale (fiscale).

Non esistendo un mercato sviluppato per le quote di partecipazione delle società, i problemi per i fornitori di capitale di rischio nascono durante la fase di

disinvestimento. Può essere utile, anche se non risolve il problema, introdurre diritti di minoranza specifici, sia per il fondo di venture capital, sia per la PMI, come ad esempio il diritto a riacquistare ad un tasso specifico.

L'assenza di sinergie tra le istituzioni finanziarie regionali può essere risolta creando partnership ed installando i cosiddetti sportelli.

Nel cluster del settore pubblico sono state identificate le seguenti esigenze e difficoltà.

Nel sistema burocratico dell'Unione Europea esiste un alto livello di formalizzazione, di requisiti e limitazioni per quanto riguarda lo svolgimento dell'attività di reporting. Le direttive stabilite dalla Commissione Europea sono talvolta complicate e di non facile comprensione. In casi particolari sembrano addirittura contraddittorie tra le diverse regioni. Si avverte sensibilmente il desiderio di colmare il divario finanziario esistente tra il finanziamento con il capitale di rischio utilizzando strumenti del settore pubblico. Allo stesso tempo, l'ambito di possibile fornitura pubblica di capitale di rischio appare limitato, per il timore di cannibalizzare le iniziative degli investitori privati.

Il fatto di essere un organismo di diritto pubblico e allo stesso tempo un fornitore di capitale di rischio orientato verso il mercato crea un potenziale conflitto di interessi. Le restrizioni per l'utilizzo del denaro pubblico (europeo e/o nazionale) rendono difficile la definizione di strutture e fondi di finanziamento attrattivi.

Talvolta la comunicazione tra i gestori dei fondi, le autorità locali e la Commissione Europea non è efficiente. Ma proprio la comprensione chiara di alcuni argomenti, quali quello degli aiuti di Stato, è di importanza fondamentale per la creazione di fondi.

Ultimo ma non per importanza, è difficile attirare il denaro degli investitori privati.

Il gruppo ha identificato due approcci principali per cercare di risolvere la difficile situazione del finanziamento con capitale di rischio:

- colmare il divario esistente dal lato dell'offerta attraverso l'apporto di capitale di rischio da parte del settore pubblico;
- rafforzare l'accettazione di equity e venture capital da parte degli imprenditori attraverso la diffusione di informazioni e la sensibilizzazione.

Un'ulteriore attività svolta dal gruppo di lavoro è stata l'identificazione delle migliori pratiche a livello regionale. Il lavoro compiuto è stato documentato ed è possibile visionarlo consultando il sito web del progetto FinNetSME. I risultati sono riassunti nelle tabelle seguenti (vedi Tabella 5), gli esempi di best practices sono visibili sul sito web

FinNetSME.

Tabella 5 Equity Finance pag. 70

Argomento (problemi di finanziamento/fallimento del mercato)	Alternativa o strumenti complementari	Esempi di best practices	Alternativa o strumenti complementari	Esempi di best practices	Alternativa o strumenti complementari
Gruppo 1: sfera della PMI					
1.1 Mancanza di conoscenza sull'Equity Finance (EF) e su come ottenere fondi EF	Servizi di mentoring		Promozione dei prodotti EF	a) IB-SH: finance scout IB-LSA; FBZ IB-LSA	Centri di consulenza imprenditoriale e di informazione a sostegno pubblico
1.2 Mancanza di capacità imprenditoriali	Servizi di mentoring	Filas: laboratorio imprenditoriale	Centri di consulenza imprenditoriale e di informazione a sostegno pubblico	a)IB-SH:finance scout b)IB-LS; FBZ IB-LSA c)CSA: Pépinières d'Entreprises e)Finpiemonte: Tecnorete f)Anatoliki: Thermi SA	Parchi tecnologici
1.3 Mancanza di fiducia nei soggetti terzi investitori					
1.4 mancanza di equity iniziale/bassa capitalizzazione	Finanziamento mezzanino	a)IB-SH.Fondo VC SH b)FW; FW c)NRW.BANK; GuW NRW – Nahorang d)IB-LSA; Finanziamento mezzanino Mut Darlehen e)Finance Wales plc; FW f)INEC: Pancreta Fondo VC g)Filas: Legge 2/85 h)Cebanor: CRNB	Prestiti agevolati	a)IB-SH: Fondo VC SH b)IB-LSA: finanziamento mezzanino c)IBB: fondi VC d)IBG Saxony-Anhalt: ERDF, fondo di capitale di rischio	3F (friends, family, "fools")
1.5 "Lingue diverse" tra gli imprenditori e i finanziatori	Servizi di mentoring	a)IB-LSA: programma servizi di consulenza per PMI b)SAB: consulenza/coaching intensivo Filas: laboratorio imprenditoriale	Centri di consulenza imprenditoriale e di informazioni a sostegno pubblico		Parchi tecnologici
1.6 nessun potere di contrattazione	Incubatori				
1.7 Basso livello di "ricettività degli investimenti"	Programmi per stimolare la ricettività degli investimenti	a)IB-LSA: coaching imprenditoriale b)SAB: gestione ambientale c)SAB: consulenza/coaching intensivo	Campagne promozionali		
Gruppo 2: sfera della catena dell'offerta di Equity Finance					
2.1 Problemi a livello regionale di EF					
2.2 Rischio di portafoglio degli investitori privati					

2.3 maggiori costi rispetto al finanziamento tradizionale	Sussidi per i costi di gestione del fondo di venture capital				
2.4 informazioni asimmetriche tra venture capital e PMI	Due diligence	Novaumbria: fondo First	Business Plan	Filas: laboratorio imprenditoriale	Gestione diretta
2.5 Difficoltà nel valutare il successo potenziale delle PMI	Due diligence	Novaumbria: fondo First	Business Plan	a) Filas: laboratorio imprenditoriale b) supporto imprenditoriale dal Centro per lo sviluppo imprenditoriale e tecnologico di Creta c) competizione per il laboratorio imprenditoriale in Sassonia d) Novaumbria	Gestione diretta
2.6 Previsioni di utili bassi	Incentivi fiscali per i potenziali investitori (banche, fondi pensionistici, compagnie di assicurazione)		Attirare fondi pubblici		Utilizzare fondi pubblici come prima copertura delle eventuali perdite
2.7 I costi fissi alti richiedono proventi elevati/elevati importi degli investimenti	Incentivi fiscali per i potenziali investitori (banche, fondi pensionistici, compagnie di assicurazione)		Sussidi per i costi di gestione del fondo di venture capital		
2.8 problemi nel controllo della società	Gestione diretta		Consiglio di amministrazione		
2.9 Problemi nell'attirare il capitale /reperire fondi per il venture capital	Creazione di network di business angel (o network analoghi)		Incentivi fiscali per i potenziali investitori (banche, fondi pensionistici, compagnie di assicurazione)		Raggruppamento per convertire i debiti in titoli negoziabili
2.10 Tassazione (dividendi...)	Incentivi fiscali per i potenziali investitori (banche, fondi pensionistici, compagnie di assicurazione)				
2.11 Problemi di disinvestimento per Equity Finance e Venture Capital	Diritti di minoranza speciali (sia per i fondi di venture capital sia per le PMI)				
2.12 Mancanza di sinergie	Realizzazione di partnership tra le istituzioni finanziarie	a) IB-LSA: FBZ IB-LSA	Sportelli	a) IB-LSA: FBZ IB-LSA b) FILAS: laboratori imprenditoriale c) INEC: B.S CCI d) INEC: B.S.KETA e) IB-SH: EIC Kiel f) INEC: EIC	

				Creta g)IB-SH: Finance Scout h) ANATOLIKI: Themis S.A. i)INEC: BS INEC	
Gruppo 3: sfera del settore pubblico					
3.1 Troppa burocrazia, formalizzazione, requisiti per l'attività di reporting, restrizioni in base alle leggi dell'Unione Europea	Accedere direttamente alla Commissione Europea		Creazione di gruppi di lavoro (come FinNetSME)		Attività di lobbying perché la Commissione Europea modifichi le direttive e le regole inapplicabili
3.2 Quadro normativo della Commissione Europea poco chiaro	Accedere direttamente alla Commissione Europea		Creazione di gruppi di lavoro (come FinNetSME)		Attività di lobbying perché la Commissione Europea modifichi le direttive e le regole inapplicabili
3.3 Conflitto di interessi: essere organismo di diritto pubblico e agire come Venture Capitalist	Condizioni chiare per il disinvestimento per essere in grado di seguire le regole del mercato				
3.4 Attirare il denaro degli investitori privati	Attirare il denaro degli investitori privati; partecipazione pubblica aggregata prima della partecipazione privata in caso di perdite	LGA, IB-SH/Fondo VC SH, Finance Wales plc/FW. INEC/Pancreta Fondo VC, IBB/Fondi VC	Acquisizioni pubbliche		PPP forniscono partnership pubblica
3.5 Mancanza di comunicazioni efficaci tra i gestori dei fondi e la Commissione Europea	Accedere direttamente alla Commissione Europea		Creazione di gruppi di lavoro (come FinNetSME)		Attività di lobbying perché la Commissione Europea modifichi le direttive e le regole inapplicabili
3.6 Restrizioni per l'utilizzo dei fondi europei/nazionali	Accedere direttamente alla Commissione Europea		Attività di lobbying perché la Commissione Europea modifichi le direttive e le regole inapplicabili		
3.7 Aiuti di Stato	Accedere direttamente alla Commissione Europea		Attività di lobbying perché la Commissione Europea modifichi le direttive e le regole inapplicabili		

Tabella 5: Equity Finance pag. 71

Esempio di migliori pratiche	Alternativa o strumenti complementari	Esempio di migliori pratiche	Alternativa o strumenti complementari	Esempio di migliori pratiche	Alternativa o strumenti complementari	Esempio di migliori pratiche
a) IB-SH: Finance Scout b) IB-LSA: FBZ IB-LSA c) Filas: sottomisura IV.2.1 del Documento Singolo di Programmazione del Lazio (2000- 2006)	Parchi tecnologici		Incubatori	a) INEC: BS INEC b)CSA: Pépinières d'Enterprises c) Finpiemonte: Tecnorete d) Anatoliki: Thermi S.A.	Business angel	
	Incubatori	a) INEC: BS INEC b)CSA:Pepinieres d'Enterprises c) Finpiemonte: Tecnorete d) Anatoliki: Thermi S.A.	Business angel			
	Incubatori					
a)Filas: laboratorio imprenditoriale b)Novaumbria: fondi First c)Programma di servizi di consulenza d)Fondo di preinvestimento d)Network dei business angel Sassonia	Consiglio di amministrazione	Novaumbria: fondi First				
	Sussidi per i costi di gestione di fondi di venture capital					
	Offerta di servizi per diffondere la conoscenza del consorzio		Attirare i fondi pubblici		Utilizzare i fondi pubblici per primi in caso di perdite	

a)LGA b)IB-SH: Fondo VC SH c) Finance Wales plc: FW d)INEC: Pancreta Fondo VC e)IBB: fondi VC						

Sono state proposte idee di modelli finanziari sui metodi per colmare il divario esistente nell'equity finance dal lato dell'offerta. Il gruppo ha deciso di pubblicare nella guida "FinNetSME – Esperienze e Best Practices" un modello generale e semplificato di "Finanziamento con capitale di rischio": tale modello comprende in parte i fondi FESR e riguarda le direttive sui fondi FESR stabilite dalla Commissione Europea. L'obiettivo del modello è quello di soddisfare le esigenze principali delle aziende in espansione, realizzando nel contempo una condivisione adeguata dei rischi dei fondi europei (provenienti dalle autorità o banche per lo sviluppo regionale e dal settore privato).

Non è stato necessario introdurre strumenti finanziari completamente nuovi, in quanto quelli identificati stanno funzionando bene nelle regioni che li utilizzano già. Per le società in forte espansione sono strumenti riconosciuti a livello internazionale: quindi si tratta solo di tentare di diffondere gli strumenti a livello europeo. Il mercato, i sistemi giuridici, il personale disponibile, ecc. variano notevolmente da paese a paese e persino da regione a regione, quindi il modello generale dovrebbe essere adattato alle esigenze specifiche delle singole regioni.

Sarebbe meglio evitare di fornire troppi strumenti, per ridurre le difficoltà agli imprenditori nel dovere scegliere i mezzi più idonei alle loro esigenze. Anche l'offerta del settore pubblico dovrebbe essere di facile comprensione per la comunità finanziaria regionale.

Il gruppo target del "Venture Capital Fund Scheme" (vedi Tabella 6) sono le aziende in forte espansione, le start up e le aziende già affermate che intendono sviluppare una nuova attività imprenditoriale o accelerare il loro sviluppo. In genere si tratta di aziende basate sulla tecnologia. Le esigenze specifiche di tali aziende sono quelle di disporre di maggiore patrimonio netto per migliorare gli indici di bilancio (per rafforzare l'equity ratio) e di fondi per sviluppare l'attività, soprattutto ai fini della commercializzazione del prodotto/servizio offerti. Generalmente tali aziende non possiedono garanzie collaterali e necessitano di consulenza strategica.

Il modello consiste in un fondo regionale rotativo, cofinanziato dal FESR. Il processo di istituzione e gestione del fondo prevede le seguenti fasi:

1. L'Agenzia per lo Sviluppo Regionale o la Banca per lo Sviluppo istituisce la società di investimento con risorse FESR, cosiddetto FESR-Venture Capital Fund;
2. il FESR-Venture Capital Fund viene finanziato con fondi FESR attraverso l'amministrazione regionale;

3. Il cofinanziamento nazionale è realizzato attraverso l'autorità regionale, la banca per lo sviluppo regionale o un investitore privato:
 - a) L'investitore privato investe nel FESR-Venture Capital Fund
 - b) L'investitore privato opera come cofinanziatore investendo in successive transazioni
4. Vengono realizzati investimenti in società, che vengono a far parte del Portfolio;
5. Si sviluppano le società componenti il Portfolio;
6. Si vendono le società componenti il Portfolio.

Sulla tabella sono visibili le componenti finanziarie e quelle non finanziarie del modello.

Il procedimento di richiesta prevede sei fasi:

1. Il business plan è inviato alla società di venture capital;
2. la società di venture capital, il FESR-Venture Capital Fund di cui sopra, esegue una prima analisi;
3. colloqui con l'imprenditore o il suo team;
4. La società di VC valuta il piano imprenditoriale, il mercato, l'imprenditore o il suo team;
5. La società di VC fa un'offerta
6. Il contratto comprende: azioni, (%); partnership tacita (importo, interesse, possibilmente equity kicker, durata), contratto di consulenza (ore, prezzo, scala, ovvero strategia e controllo strategico).

La decisione viene presa analizzando individualmente le diverse transazioni eseguite dall'azienda (due diligence). Il criterio principale è il potenziale di crescita dell'azienda ad un rischio ragionevole (considerando l'assunzione dei rischi). L'attenzione si concentra quindi sui punti seguenti:

- Verifica delle capacità dell'imprenditore (capacità manageriali, ecc.)
- Verifica del mercato (c'è un bisogno del prodotto?)
- Verifica tecnologica (proprietà intellettuale[IP])

In caso di riscontro di inadempienze, l'imprenditore non viene perseguito personalmente in quanto il rischio è suddiviso tra il fornitore di capitale di rischio e l'imprenditore, senza che vi sia una responsabilità personale dell'imprenditore.

I criteri di valutazione possono essere esaminati nella tabella di valutazione del modello.

FinNetSME - Model Structure

Name of Model	VC-Fund Scheme
Type of Model	equity (Venture Capital)
Working Group/Class	Equity

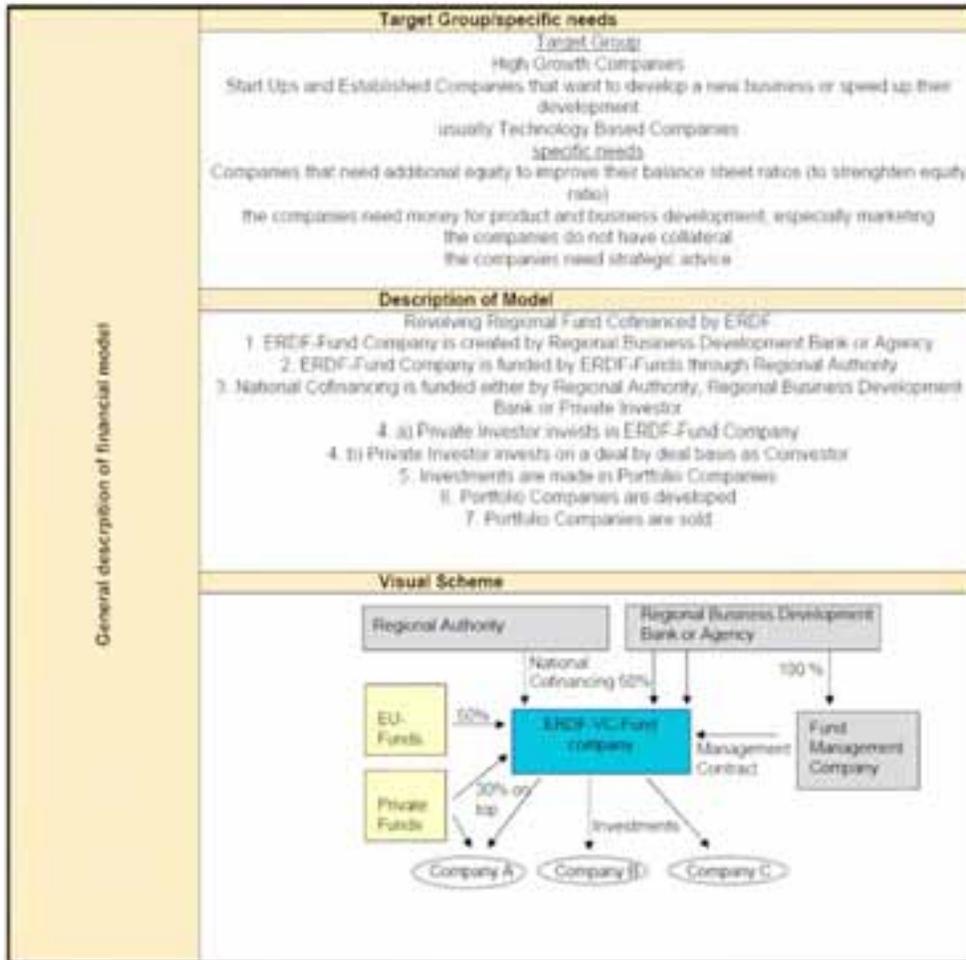


Tabella 6 – Equity Finance Model

Tabella 6 Equity Finance Model di pag. 79

FinNet SME – Struttura del modello

Nome del modello	Venture Capital Fund Scheme (VC)
Tipo di modello	Equity (Venture Capital)
Gruppo/classe di lavoro	Equity

Descrizione generale del modello finanziario

Gruppo target/esigenze specifiche

Gruppo target

- Società in forte espansione;
- start up e società già operanti che intendono sviluppare una nuova attività o accelerare la loro espansione;
- di solito società basate sulla tecnologia

Esigenze specifiche

- Società che necessitano di maggior equity per migliorare i loro indici di bilancio (per rafforzare il grado di capitalizzazione);
- società che hanno bisogno di fondi per sviluppare il prodotto e l'attività, soprattutto l'attività di commercializzazione;
- società che non hanno garanzie collaterali;
- società che hanno bisogno di consulenza strategica.

Descrizione del modello

Fondo finanziario rotativo cofinanziato dal Fondo europeo di Sviluppo Regionale FESR

1. L'Agenzia per lo Sviluppo Regionale o la Banca per lo Sviluppo istituisce la società di investimento con risorse FESR, cosiddetto FESR-Venture Capital Fund
2. il FESR-Venture Capital Fund viene finanziato con fondi FESR attraverso l'amministrazione regionale;
3. Il cofinanziamento nazionale è realizzato attraverso l'autorità regionale, la banca per lo sviluppo regionale o un investitore privato
- 4.a. L'investitore privato investe nel FESR-Venture Capital Fund
- 4.b. L'investitore privato opera come cofinanziatore investendo in successive transazioni
5. Vengono realizzati investimenti in società, che vengono a far parte del Portfolio
6. Si sviluppano le società componenti il Portfolio
7. Si vendono le società componenti il Portfolio.

Financial Components of model	Legal Base / Competition Rules			
	Idealtypical tool	ERDF-Regis Article 43 Financial Engineering Actions (until now: ERDF Rule No. 8)		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
	Refinancing source / funding			
	Idealtypical tool	Regional Public funds cofinanced by ERDF Private Funds on a Deal by Deal Basis		
	complementary / alternative tools (if applicable)	National Cofinancing provided by Public Bank	National Cofinancing provided by Private Investor	
	Administration / Fund management			
	Idealtypical tool	Venture Capital Company owned by Public Body (i.e. Regional Development Bank)		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Venture Capital Company owned by private sector as Public Private Partnership (PPP)	Public administration Body that runs the fund itself	Bank that runs the fund itself
	Risk handling			
	Idealtypical tool	Portfolio Effect due to Fund Construction Pon Passu and Pro Rata Basis ERDF and National Cofinancing few High Flyer with high returns shall overcompensate or at least compensate the failure companies		
	complementary / alternative tools (if applicable)	EIF counter-guarantee (CIF)	Guarantee of National or Regional Government	First Hit Buffer for Private Investor
	Terms for beneficiary (interest, duration, collateral, repayment)			
	Idealtypical tool	shares (by definition unlimited duration) silent partnership (up to 10 years duration) typically a combination of both, shares and a silent partnership Exit is expected after 3 to 7 years No collateral needed		
complementary / alternative tools (if applicable)				

Tabella 6 – Equity Finance Model

Base legale / regole della concorrenza

Strumento tipico ideale	Norme comunitarie in materia di Fondo Europeo di Sviluppo Regionale FESR Azioni di ingegneria finanziaria (fino ad ora: norma n. 8, Allegato "Norme sull'ammissibilità" al Regolamento CE n. 1145/2003)
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	

Fonte di rifinanziamento/finanziamento

Strumento tipico ideale	Fondi pubblici regionali cofinanziati dal fondo FESR Fondi privati su base deal by deal		
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Cofinanziamento nazionale concesso da banca pubblica	Cofinanziamento nazionale concesso da investitore pubblico	

Amministrazione / gestione del finanziamento

Strumento tipico ideale	Società di investimento in capitale di rischio di proprietà di ente pubblico (per es. banca per lo sviluppo regionale)		
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Società di investimento in capitale di rischio di proprietà del settore pubblico come partnership privata pubblica (PPP)	Organismo di diritto pubblico che gestisce il Fondo	Banca che gestisce il Fondo

Gestione del rischio

Strumento tipico ideale	Effetto portafoglio dovuto alla costituzione del Fondo. Criterio Pari Passu (investitore privato in un'economia di mercato) e pro rata cofinanziamento FESR e statale Poche imprese di successo con elevati rendimenti sovracompenseranno o almeno compenseranno le società insolventi		
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Controgaranzia European Investment Fund (Competitiveness and Innovation Programme)	Garanzia di governo nazionale o regionale	Partecipazione pubblica erosa per prima dalle perdite rispetto alla partecipazione dell'investitore privato

Condizioni per il beneficiario (interesse, durata, garanzia collaterale, rimborso)

Strumento tipico ideale	Azioni (per definizione di durata illimitata) Partnership tacita (durata fino a 10 anni) Tipicamente una combinazione di entrambi, azioni e partnership silente Il disinvestimento è previsto dopo 3, max 7 anni
-------------------------	---

		Non è necessaria garanzia collaterale	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)			

Non-financial components of model		Non-financial support measures / integration into regional supply chain		
	Idealtypical tool	Strategic Support by Venture Capitalist		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Business-plan-support	coaching/mentoring	Business Angels
		Sources of Funding for non-financial support measures		
	Idealtypical tool	Regional authority		
complementary / alternative tools (if applicable)	ESF	Private	Foundations	
Application and granting process		Application procedure / delivery of model		
	Idealtypical tool	<p>Step 1: Businessplan is sent to VC</p> <p>Step 2: VC makes quick scan</p> <p>Step 3: VC interviews entrepreneur or team</p> <p>Step 4: VC evaluates businessplan, market, entrepreneur or team</p> <p>Step 5: VC makes an offer</p> <p>Step 6: contract includes: shares (%), silent partnership (amount, interest, possibly equity kicker, duration), consulting contract (hours, price, scale i.e. strategy and strategic controlling)</p>		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
		Decision making		
	Idealtypical tool	<p>on an individual deal by deal basis (due diligence)</p> <ul style="list-style-type: none"> - technology check (Intellectual Property [IP]) - market check (is there a need for the product?) - check of entrepreneur (management capacities) <p>Main criteria is, if the company has growth potential and an reasonable risk (considered risk taking)</p>		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
	Default procedure			
Idealtypical tool	entrepreneur is not pursued personally as risk is shared between VC and entrepreneur without a personal liability of the entrepreneur			
complementary / alternative tools (if applicable)				

Tabella 6 – Equity Finance Model

Tabella 6 Equity Finance Model pag. 84

Misure di assistenza non finanziaria /integrazione nella catena di fornitura regionale

Strumento tipico ideale		Supporto strategico da parte di fornitore di capitale di rischio, venture capitalist	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Assistenza per redazione business plan	Coaching / mentoring	Business angel

Fonti di finanziamento per le misure di assistenza non finanziaria

Strumento tipico ideale		Autorità regionale	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Fondo Sociale Europeo FSE	Privato	Fondazioni

Procedimento di richiesta / fornitura del modello

Strumento tipico ideale		<p>Fase 1: il progetto imprenditoriale è inviato alla società di investimento in capitale di rischio (VC)</p> <p>Fase 2: la società VC esegue una prima analisi</p> <p>Fase 3: colloqui tra il VC e l'imprenditore o il suo team</p> <p>Fase 4: la società VC valuta il business plan, il mercato, l'imprenditore o il team</p> <p>Fase 5: la società VC fa un'offerta</p> <p>Fase 6: il contratto comprende: azioni (%), partnership silente (importo, interesse, possibilmente equity kicker, durata), contratti di consulenza (ore, prezzi, scala, ovvero strategia e controllo strategico)</p>	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)			

Processo di decisione

Strumento tipico ideale		<p>Analisi individuale delle diverse transazioni eseguite (due diligence)</p> <ul style="list-style-type: none"> - verifica tecnologica (proprietà intellettuale (IP)) - verifica del mercato (il prodotto è richiesto?) - verifica dell'imprenditore (capacità di gestione) <p>Criteri principali, se la società presenta una significativa crescita potenziale ad un ragionevole rischio (considerata l'assunzione di rischio)</p>	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)			

Procedimento in caso di inadempienza

Strumento tipico ideale		L'imprenditore non viene perseguito personalmente poiché il rischio è suddiviso fra la società di VC e l'imprenditore senza che esista una responsabilità personale da parte dell'imprenditore.	
-------------------------	--	---	--

Evaluation of the model		...from the perspective of the provider		
	Idealtypical tool	Number of Companies Funded Success Rate Deal Flow Exit Track Record (number of Secondary Purchase, Trade Sale, IPO)		
	complementary / alternative tools (if applicable)			
		...from the perspective of the beneficiary		
	Idealtypical tool	Company-Growth Market Success of the company Scale of Support from VC (i.e. number of meetings, number of contacts arranged etc.)		
	complementary / alternative tools (if applicable)			

Tabella 6 – Equity Finance Model

....dalla prospettiva del fornitore di capitale di rischio

Strumento tipico ideale	Numero di società finanziate con capitale di rischio Success rate Flusso delle transazioni Track record dei disinvestimenti (numero di transazioni sul mercato secondario, IPO)		
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)			

....dalla prospettiva del beneficiario

Strumento tipico ideale	Crescita della società Successo della società sul mercato Intensità dell'assistenza fornita dalla società di VC (ovvero numero di riunioni, numero dei contatti stabiliti, ecc.)		
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)			

Microcredito

Le start up aziendali, i lavoratori autonomi, le microimprese ed il loro accesso ai finanziamenti sono recentemente diventati uno degli argomenti principali della politica economica e sociale regionale dell'Unione Europea. Fino a pochi anni fa, il microcredito era associato principalmente ai paesi in via di sviluppo. Tuttavia, in Europa più del 90% delle PMI sono microimprese (fino a 10 dipendenti) e, quindi, rappresentano un'importante fonte di posti di lavoro, crescita, innovazione e sviluppo locale.

I microcrediti agevolano l'accesso a piccoli importi finanziari (generalmente inferiori a 25.000 Euro) che il network bancario tradizionale di distribuzione generalmente non concede a sufficienza, in particolare nei casi in cui la richiesta di finanziamento per avviare un'impresa provenga da disoccupati, donne o appartenenti a minoranze etniche.

Il confronto delle esperienze e delle best practices all'interno delle regioni che partecipano al progetto ha evidenziato chiaramente che le barriere per il coinvolgimento delle banche nel finanziamento con microcrediti – comprese le banche pubbliche – sono le stesse in tutte le regioni. I problemi principali sono i costi elevati di amministrazione e di valutazione del credito in relazione all'importo esiguo dei prestiti e di conseguenza il problema di come rendere redditizio un programma di microcredito.

Anche il rischio associato alla fase di avviamento di un'impresa costituisce un fattore non trascurabile. Inoltre, spesso la mancanza di garanzie collaterali associata alla mancanza di storia del credito dei microimprenditori si scontra fundamentalmente con la generale avversione al rischio delle banche.

I tassi di interesse elevati costituirebbero un ulteriore ostacolo per le imprese che spesso riescono appena a mantenere l'imprenditore. Infine, i problemi cruciali si evidenziano dal lato della domanda, dove si riscontra un'elevata percentuale di proposte imprenditoriali non idonee e di insolvenze delle microimprese a causa delle insufficienti esperienze e capacità gestionali dei neoimprenditori.

Per colmare il divario di mercato, almeno in parte, quasi tutti i paesi membri dell'Unione Europea offrono assistenza pubblica. Tuttavia, il microcredito dipende in modo particolare dalle circostanze specifiche dell'ambiente locale e gli obiettivi e l'intensità dei sussidi variano considerevolmente da Stato a Stato. L'assistenza pubblica può essere offerta sotto forma di condizioni di contesto di favore ed incentivi fiscali per gli investitori che forniscono i fondi agli enti erogatori di microcredito oppure attraverso la fornitura di fondi a prestatori specializzati, o attraverso la

condivisione di parte del rischio con società che prestano garanzie fideiussorie e/o offrono servizi di sostegno per l'attività imprenditoriale. A livello regionale - il fulcro della partnership Interreg – le banche pubbliche stanno svolgendo una funzione molto importante. Inoltre, stiamo assistendo alla nascita di istituti di microcredito privati senza scopo di lucro con funzioni soprattutto di inserimento sociale, che mirano a trasformare in “bancabile” tutto ciò che è “non bancabile”.

L'approccio metodologico del gruppo di lavoro è stato quello di concentrarsi dapprima su temi, strumenti e mezzi specifici, per abbinarli ai modelli, in altre parole sviluppare un modello nel quale sia possibile combinare diversi strumenti per arrivare ad un prodotto finanziario personalizzato.

Il risultato della prima fase è stato la creazione di un “Open Tool Box” (vedi Tabella 7), che fornisce mezzi e strumenti alternativi o complementari per diversi aspetti/problemi specifici dei programmi di microcredito e contiene le best practices correlate agli esempi nel database FinNetSME per tutta la durata del progetto.

L'analisi dell'Open Tool Box evidenzia che la partnership FinNetSME offre già alcuni programmi di microcredito che funzionano bene in Europa. Dimostra, inoltre, che alcuni tipi di sussidi pubblici – regionali, nazionali o europei – sono di importanza fondamentale e che con la concessione di misure integrative di assistenza alle imprese è possibile ridurre i rischi ed i costi del finanziatore. E' significativo che le diverse strategie regionali dei partner del progetto FinNetSME convergano su due approcci generali:

A. agevolazione della fornitura di microcrediti da parte delle banche commerciali promuovendo i vantaggi economici da operazioni di rifinanziamento e la condivisione del rischio con programmi di garanzia pubblici (“principio dell'house bank”)

B. fondi rotativi di microcredito cofinanziati dai fondi europei a finalità strutturale (FESR/FSE) con gestione del fondo indipendente da parte di istituzioni finanziarie regionali (“Financial Engineering”).

Tabella 7 – Tabella del microcredito

Argomento (Problema del finanziamento/ Fallimento del mercato)	Strumenti alternativi o complementari			Esempi di migliori pratiche
Gruppo 1: sfera delle PMI	A	B	C	
Alto rischio	Programma di garanzia European Investment Fund	Programma di garanzia regionale pubblica	Fondi per microprestiti con FESR/FSE o altro sussidio pubblico che assume parte dei rischi e dei loro costi	A: KfW, Finnvera, MLB, INVEGA B: FON@DE , TEMPME, MLB, IBB, Finpiemonte, INVEGA, NRW.BANK C: Finnvera, IBB, MLB
Mancanza di garanzia collaterale	Programmi di garanzia come garanzie collaterali alternative	Concessione di prestiti subordinati	Approccio fase per fase, prestiti di gruppo	A: come con alto rischio B: IB S-A, FON@DE , NRW.BANK (non micro) C: al di fuori della partnership (ADIE)
Mancanza di capacità manageriale o ricettività dell'investitore	Programma di sviluppo del business plan	Coaching e consulenza obbligatoria preventiva associate alla concessione dei prestiti	Misure di assistenza integrative per le aziende, servizio di mentoring / business angel, supporto sul mercato	A: BPW at IBB, SAB, elaborazione del progetto imprenditoriale Finnvera B: Finnvera C: Kainuu
I mutuatari non appartengono a nessun gruppo target della banca commerciale /margine di profitto basso per settori non in crescita	Coaching, proposte di consulenza e di concessione di prestiti da parte di agenzie che cooperano	Concessione di prestiti direttamente da parte dell'istituto di credito /finanziamento con microprestito per gruppi target/settori specifici	Riduzioni del tasso di interesse per gruppi target specifici	A: KfW B: IBB, SAB, Finnvera C: Finnvera, ARP (IBB), FON@DE
Gruppo 2: sfera della catena dell'offerta				
Avversione al rischio	Condivisione dei rischi con programma di garanzia o finanziamento con microprestito	Sistema di valutazione del rischio computerizzato, risk management system	Riduzione del rischio associando il prestito a servizi di consulenza/coaching supplementari (obbligatori)	A: vedi rischio elevato A+B B: KfW, Finnvera C: al di fuori della partnership (ADIE)

			per il mutuatario, visite in loco, prevenzione dei problemi	
Bassa redditività	Margini di interesse aumentati	Costi supplementari per le banche commerciali	Macrofondo a gestione privata di fondi con sussidi interni (per es. microprestito, prestito per le PMI, mezzanino e capitale di rischio)	A: KfW, MLB regolato, al di fuori della (UK) B: KfW, EIF, IBB C: al di fuori della partnership (UK)
Argomento (Problema del finanziamento/ Fallimento del mercato)	Strumenti alternativi o complementari			Esempi di migliori pratiche
Costi di amministrazione elevati / alta proporzione di proposte imprenditoriali non idonee	Snellimento delle procedure (sistema di valutazione del rischio, presentazione della domanda elettronica)	Concessione di prestiti direttamente da parte dell'istituzione per lo sviluppo regionale/fondo per microprestiti	Cooperazione tra banca e partner "filtro" locale	A: KfW, Finnvera B: IBB, Finnvera, MLB, SAB C: Finpiemonte, Kainuu
Condizioni del prestito	Lunghezza del periodo di rimborso (a breve termine vs. quello a lungo termine)	Rimborsi adattati ai flussi di cassa, periodi di esenzione, procedure di recupero crediti	Investimento vs. capitale circolante netto	
Gruppo 3: sfera dell'intervento pubblico				
Burocrazia complicata	Snellimento delle procedure (sportelli)	Minimizzazione dei requisiti amministrativi, fiscali, di previdenza sociale	Minimizzazione dei requisiti per l'attività (EU) di reporting (norma n. 8 "Fondi di capitali di rischio e fondi per mutui" Allegato "Norme sull'ammissibilità" al Regolamento CE n. 1145/2003))	A: B: al di fuori della partnership (UK) C: IBB, Finnvera, MLB
Mancanza di risorse finanziarie	Utilizzo dei mercati dei capitali/ sistemi di rifinanziamento pubblico attraverso una banca di	Creazione di un fondo di microprestiti parzialmente finanziato con fondi dell'Unione Europea,	Leverage degli investimenti con capitale privato con ripartizione preferenziale dei profitti	A: Finnvera, IBB B: Finnvera, IBB, MLB, SAB C: al di fuori della partnership (UK)

	sviluppo regionale (anche per il cofinanziamento)	ingegneria finanziaria (pubblico, privato, fondi FESR, FSE)		
Normative / misure di politica economica	Variazione delle normative bancarie per rendere più flessibili per le associazioni le condizioni di intermediazione	Incentivi/penalità per le banche commerciali	Impatto della distorsione di mercato	A: al di fuori della partnership (UK) B: al di fuori della partnership (Legge sui Reinvestimenti, USA) C:
Rispetto delle regole per gli aiuti di stato nell'Unione Europea	Regola de-minimis	Regime di Esenzione per le PMI	Notifica	A: IBB, SAB B: IBB C: Finnvera

Tabella 7 – Tabella del microcredito

Durante la seconda fase del progetto, il gruppo di lavoro ha trasformato i due approcci in due modelli generalizzati (vedi tabelle seguenti) basati sulla diversificazione degli strumenti. I modelli dovrebbero promuovere l'accesso ai finanziamenti fornendo alle autorità e ai finanziatori pubblici un punto di partenza per creare nuovi schemi.

Modello "condivisione pubblico-privata del rischio" (vedi Tabella 8)

Per agevolare le banche commerciali nell'assumere l'impegno di programmi di microcredito viene offerto un programma di condivisione del rischio con società regionali di garanzia. E' possibile una combinazione con programmi di controgaranzia dello European Investment Fund o nazionali. La garanzia sostituisce la garanzia collaterale richiesta all'imprenditore, l'esposizione della banca al rischio è minore ed i suoi requisiti di capitale sono ridotti. Spesso, una garanzia pubblica fino all'80% del prestito è associata a linee di credito prestate a condizioni favorevoli alle banche locali. In base al "principio house-bank", le banche operano come canali di fornitura (gestione del credito e valutazione del rischio) dei fondi pubblici.

Esempi di best practices di questo tipo di approccio tra i partner del progetto FinNetSME sono forniti da Finpiemonte Torino (IT), Fon@de Castilla y León (E), INVEGA (LT), Investitionsbank Berlin (D), Latvian Guarantee Agency in cooperazione con MBL, NRW.BANK (D) e TEMPME S.A. (GR) e sono descritti nel database FinNetSME.

FinNetSME - Model Structure

Name of Model	Micro-credit and guarantee scheme
Type of Model	Loan scheme
Working Group/Class	Micro finance

General description of financial model	Target Group/specific needs
	<p>General Business start-ups and small enterprises regarding finance below € 100.000 with lack of collateral</p> <p>Specific Women, young people, ethnic minorities, less developed areas, reconversion areas</p>
	Description of Model
	<p>The basic approach of the model is the risk sharing between commercial banks and a public guarantee scheme. For most banks, the high risk and administration costs involved prevents them from providing small loans, e.g. below € 100.000.</p> <p>A public guaranteed finance institution forwards its refinancing advantages on the capital market through a loan with an attractive margin to commercial banks which in turn make the loan contracts with the end beneficiary. Through an obligatory combination with an up to 50 % guarantee by a regional or national guarantee agency there is no collateral necessary. The commercial banks take the remaining 20 % of the liability. An integrated application procedure for loan and guarantee involves only one partner for the end beneficiary and one for the bank regarding refinancing and guarantee decision.</p>
	Visual Scheme
	<pre> graph TD PBA[Public bank or authority] B[Bank] E[Entrepreneur] GA[Guarantee Agency] PBA -- "Application (loan + guarantee)" --> B B -- "Application (loan + guarantee)" --> E E -- "Acceptance + payment" --> B B -- "Acceptance + payment" --> PBA PBA -- "Application + guarantee" --> GA GA -- "Acceptance + guarantee" --> B </pre>

Tabella 8 – Micro-Finance Model 'public-private risk sharing'

Tabella 8 Micro-Finance Model 'public-private risk sharing pag. 93

FinNetSME – struttura del modello

Nome del modello	Programma di microcredito e di garanzia
Tipo di modello	Schema del prestito
Gruppo/classe di lavoro	Microcredito

Descrizione generale del modello finanziario

Gruppo target/esigenze specifiche

In generale:

start up imprenditoriali e piccole imprese prive di garanzie che richiedono finanziamenti inferiori a 100.000 Euro

Specificamente:

donne, giovani, minoranze etniche, aree meno sviluppate, aree di riconversione.

Descrizione del modello

L'approccio di base del modello è la condivisione del rischio tra le banche private commerciali e un programma di garanzia pubblica, public guarantee scheme. I rischi elevati e gli alti costi di amministrazione trattengono la maggior parte delle banche dal concedere piccoli prestiti, inferiori a 100.000 Euro.

Un istituto di finanziamento pubblico garantito trasferisce i vantaggi derivanti da operazioni di rifinanziamento sul mercato di capitale attraverso un prestito con margine di interesse attrattivo per le banche commerciali, che a loro volta stipulano i contratti per la concessione del prestito con il beneficiario finale. Grazie a una combinazione obbligatoria con una garanzia fino all'80% da parte di una società di garanzia regionale o nazionale non è necessaria alcuna garanzia collaterale da parte dell'impresa mutuataria. Le banche commerciali assumono il restante 20% del rischio. Un procedimento integrato di richiesta del prestito e delle garanzie garantisce un solo partner per il beneficiario finale ed uno per la banca relativamente al rifinanziamento e alla decisione sulla garanzia.

Financial Components of model	Legal Base / Competition Rules			
	Idealtypical tool	Market conformity for loans De-minimis for public guarantee		
	Complementary / alternative tools (if applicable)	SME-block exemption	Verständigung II for refinancing by public banks	Risk capital guidelines for mezzanine instruments
	Refinancing source / funding			
	Idealtypical tool	Preferential refinancing by public banks on the capital market forwarded to commercial banks with specified margin		
	Complementary / alternative tools (if applicable)	Commercial banks	EIB global loan	
	Administration / Fund management			
	Idealtypical tool	Commercial bank for loan in cooperation with guarantee agency		
	Complementary / alternative tools (if applicable)	Refinancing public bank supervises integrated application process and eligibility		
	Risk handling			
	Idealtypical tool	At least 20 % by commercial banks Up to 80 % by guarantee agency (national, regional counter guarantee) or public guarantee fund		
	Complementary / alternative tools (if applicable)	ESF counter guarantee	ERDF guarantee fund	
Terms for beneficiary (interest, duration, collateral, repayment)				
Idealtypical tool	Interest rate: market or below market conditions Additional charge for guarantee Duration 0 to 10 years No collateral needed 2 year repayment exemption possible			
Complementary / alternative tools (if applicable)	Interest subsidy with public or ERDF funds	Step-by-step loan	Mezzanine instruments	

Tabella 8 – Modello di microcredito “condivisione del rischio pubblico-privato” pag. 95

Base giuridica / normativa in materia di concorrenza

Strumento tipico ideale		Conformità del prestito alle regole di mercato Regola de minimis per garanzia pubblica	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Regime di Esenzione per le PMI	Accordo II per il rifinanziamento da parte di banche pubbliche	Direttive sul capitale di rischio per gli strumenti mezzanini

Fonte di rifinanziamento/finanziamento

Strumento tipico ideale		Rifinanziamento preferenziale da parte di banche pubbliche sul mercato dei capitali offerto alle banche commerciali con margine specificato	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Banche commerciali	Prestito globale con fondi European Investment Bank	

Amministrazione / gestione del finanziamento

Strumento tipico ideale		Banca privata commerciale per i prestiti in cooperazione con società di garanzia	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Una banca pubblica per il rifinanziamento sovrintende il processo di richiesta integrato e l'ammissibilità a finanziamento		

Gestione del rischio

Strumento tipico ideale		Almeno il 20% da parte di banche private Fino all'80% da parte della società di garanzia (controgaranzia nazionale, regionale) o fondo pubblico di garanzia	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Controgaranzia European Investment Fund EIF	Fondo di garanzia FESR	

Condizioni per il beneficiario (interesse, durata, garanzia collaterale, rimborso)

Strumento tipico ideale		Tasso di interesse: di mercato o inferiore Fee supplementare per la garanzia Durata da 6 a 10 anni Non è necessaria garanzia collaterale Possibilità di esenzione dal rimborso per 2 anni	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Riduzione del tasso di interesse con fondi FESR o fondi pubblici	Prestito fase per fase	Strumenti mezzanini

Non-financial components of model	Non-financial support measures / integration into regional supply chain			
	Idealtypical tool	Obligatory pre-loan advisory / coaching		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Business plan development support (e.g. Business plan competition)	Accompanying, tailored business support measures (post-loan coaching/ mentoring)	Chambers of commerce Guilds Confederation of Businessmen Business Angels
	Sources of Funding for non-financial support measures			
	Idealtypical tool	Regional authority		
complementary / alternative tools (if applicable)	ESF/ERDF-cofinancing	Private / founders Voluntary mentoring		
Application and granting process	Application procedure / delivery of model			
	Idealtypical tool	One-stop-shop principle Delivery of loan by commercial bank Integrated application form for loan and guarantee		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Use of local support agencies as screening / filtering agents		
	Decision making			
	Idealtypical tool	Computerised, lean and tailor-made credit rating system based on loss given default experience		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Enterprise evaluation mixing both qualitative and quantitative aspects into classifications		
	Default procedure			
Idealtypical tool	All rights and collateral are transferred to guarantee agency, than legal procedures			
complementary / alternative tools (if applicable)	Second guarantee companies for failures			

Tabella 8 Modello di microcredito “condivisione del rischio pubblico-privato” di pag. 97

Misure di assistenza non finanziaria /integrazione nella catena di fornitura regionale

Strumento tipico ideale		Consulenza/coaching obbligatori prima della concessione del prestito	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Assistenza per il progetto imprenditoriale (per. es. business plan competition)	Misure di assistenza imprenditoriale integrative, personalizzate (coaching/mentoring prima della concessione del prestito)	Camera di Commercio Associazioni Confederazione di imprenditori Business angel

Fonti di finanziamento per le misure di assistenza non finanziaria

Strumento tipico ideale		Autorità regionale	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Cofinanziamento con fondi FESR/FSE	Privato/ fondazioni Mentoring volontario	

Procedimento di richiesta / fornitura del modello

Strumento tipico ideale		Principio “one stop shop”, sportello Fornitura del prestito da parte della banca commerciale Modulo di richiesta integrato per prestito e garanzia	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Utilizzo di enti di supporto pubblico come strumenti di vaglio/filtro		

Processo di decisione

Strumento tipico ideale		Sistema computerizzato lineare e personalizzato di credit rating basato sull'esperienza di perdita in caso di default	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Valutazione dell'impresa classificando sia gli aspetti qualitativi sia quelli quantitativi		

Procedimento in caso di inadempienza

Strumento tipico ideale		Tutti i diritti e le garanzie collaterali vengono trasferiti alla società di garanzia, quindi vengono intraprese le azioni legali	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	società di controgaranzia per i fallimenti		

Evaluation of the model	from the perspective of the provider			
	Usual tool	Cost income ratio Administration costs Default rate		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Number of loans Number of companies created Number of jobs created/saved Level of new investment	Bureaucracy and speed of application and decision procedure of guarantee provider	Number of women young people, people from ethnic minorities, people formerly unemployed that received loans
	from the perspective of the beneficiary			
Usual tool	Interest rates and other financial and term conditions Bureaucracy Speed of application and decision procedure			
complementary / alternative tools (if applicable)	Availability and efficiency of accompanying non-financial support measures			

Tabella 8 – Micro-Finance Model 'public-private risk sharing'

....dalla prospettiva del fornitore

Strumento tipico ideale		Rapporto tra costi operativi e margine di intermediazione Costi di amministrazione Tasso di default	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Numero dei prestiti Numero delle società create Numero dei posti di lavoro creati/mantenuti Livello del nuovo investimento	Burocrazia e velocità della procedura di richiesta e della procedura decisionale del fornitore di garanzia	Numero di donne, giovani, appartenenti a minoranze etniche, ex disoccupati che ricevono prestiti

....dalla prospettiva del beneficiario

Strumento tipico ideale		Tassi di interesse ed altre condizioni e termini di finanziamento	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Disponibilità ed efficienza delle misure integrative di assistenza non finanziaria		

Modello Microcredito “revolving regional funds” (vedi Tabella 9)

Se il microcredito fornito dalle banche non è sufficiente a soddisfare la domanda nonostante la condivisione del rischio pubblico-privato, un approccio complementare o alternativo è rappresentato dalla creazione di fondi di microcredito rotativo regionali o nazionali finanziati da una combinazione di fonti nazionali o private (per es. linee di credito rifinanziate a condizioni favorevoli sul mercato di capitale) e fondi europei a finalità strutturale (FESR/FSE) che possono essere reimpiegati oltre i periodi di programmazione attuali. Spesso tale approccio viene definito ingegneria finanziaria. Contrariamente all’approccio precedente, una gestione dei fondi indipendente da parte di una istituzione finanziaria regionale consente di stabilire un contatto diretto con l’imprenditore. E’ possibile una combinazione con garanzie offerte dallo European Investment Fund o con linee di credito della European Investment Bank. Nelle regioni in cui non esistono banche di sviluppo o istituti di finanziamento simili, la nuova iniziativa JEREMIE della Commissione Europea e l’EIB/EIF rappresentano un’alternativa valida ai fondi di rotazione a finalità strutturale, compresi quelli per il microcredito.

Esempi di best practices di ingegneria finanziaria tra i partner del progetto FinNetSME sono quelli di Finance Wales (UK), Finnvera (FI), Investitionsbank Berlin (D), MLB - Mortgage and Land Bank (LV), NRW.BANK (D) e Development Bank of Saxony (D) e sono illustrati nel database FinNetSME.

FinNetSME - Model Structure

Name of Model	ERDF micro-credit fund
Type of Model	Loan scheme
Working Group/Class	Micro finance

General description of financial model	Target Group/specific needs
	<p>General: Business start-ups and small enterprises requesting finance below € 100 000 with lack of collateral</p> <p>Specific: Women, young people, ethnic minorities, unemployed with lack of credit history Micro-loans below € 25 000</p>
	Description of Model
	<p>A regional (micro-) loan fund will be set up for a fixed period, financed with a combination of national and EU funding supplemented by private financing. Private funding may be obtained from bank borrowings or from other sources. The fund or scheme may be co-financed by Structural Funds and guaranteed by the EIB or EIF. The fund or scheme will have clear investment objectives which will include identifying borrowers that can contribute to regional development targets and have an adequate credit profile, but who are not able to get funds from commercial sources. The interest rate charged by the fund will either be on a commercial basis, typically at a rate equivalent to cost of funds plus 4 % to 6 %, or at a slightly lower rate made possible by the investment of public capital in the fund. At the end of the life of a loan fund, borrowings will be repaid and any remaining funding will be held for reinvestment in accordance with the original objectives.</p>
	Visual Scheme
	<p style="text-align: center;">by Centre for Strategy & Evaluation Service</p>

Tabella 9 – Micro-Finance Model 'revolving regional funds'

Tabella 9 Micro-Finance Model 'revolving regional funds'di pag. 101

Nome del modello	Fondo per microcredito FESR
Tipo di modello	Schema del prestito
Classe/gruppo di lavoro	Microcredito

Descrizione generale del modello finanziario

Gruppo target/esigenze specifiche

In generale

start up imprenditoriali e piccole imprese che richiedono finanziamenti inferiori a 100.000 Euro prive di garanzia collaterale

Specificamente:

donne, giovani, minoranze etniche, disoccupati senza dati storici sul credito

microprestiti inferiori a 25.000 Euro

Descrizione del modello

Verrà istituito un fondo di microprestiti regionale per un periodo stabilito, finanziato con una combinazione di fondi nazionali ed europei integrati con il finanziamento privato. Il finanziamento privato potrà essere ottenuto da prestiti di banche o da altre fonti. Il fondo o programma potrà essere cofinanziato dai Fondi strutturali e garantito da EIB o EIF. Il fondo o programma avrà chiari obiettivi di investimento tra i quali l'identificazione dei mutuatari che possono contribuire agli obiettivi di sviluppo regionale ed hanno un profilo di credito adeguato, ma non sono in grado di reperire fondi da fonti commerciali. Il tasso di interesse applicato al fondo sarà o su base commerciale, generalmente un tasso equivalente al costo dei fondi più dal 4% al 6%, oppure un tasso leggermente inferiore reso possibile dall'investimento di capitale pubblico nel fondo. Al termine del periodo di vita di un fondo prestiti, saranno rimborsati i prestiti ed eventuali fondi rimanenti saranno gestiti per reinvestirli secondo gli obiettivi originari.

Financial Components of model		Legal Base / Competition Rules		
	Ideotypical tool	Market conformity for loans or application of De-minimis regulation		
	complementary / alternative tools (if applicable)	SME-block exemption	Verständigung II for refinancing by public banks	Risk capital guidelines for mezzanine instruments
		Refinancing source / funding		
	Ideotypical tool	Loan Funds established with capital from ERDF, national co-financing and private sources.		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Co-financing of ERDF by private sources only (not possible in all countries)	Co-financing of ERDF by national or regional sources only (acceptable for micro-credits) or combination with private loans on individual project level	Co-financing of ERDF by public finance institution profiting from preferential refinancing on the capital market
		Administration / Fund management		
	Ideotypical tool	Rule 6 of the Structural Funds eligibility rules for 2000-06 applies also to the management of micro credit schemes. Loan funds are required to be managed by independent professional fund managers and must be set up as an independent legal entity governed by agreements between shareholders or as a separate block of finance within an existing financial institution. Before a loan fund can be approved, a business plan must be submitted by the co-financiers or sponsors of the micro credit scheme specifying the fund's target market, eligibility criteria, terms and conditions of financing, operational budget, ownership and co-financing partners. The justification for the use of Structural Funds and how the Structural Fund component will be utilised must also be specified.		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Cooperation between fund management and commercial banks, the latter either as consortium partners or as sales agents	The management, administration and disbursement of micro loans can be delegated by financial institutions providing the loan finance to organisations which do not have legal status as financial institutions.	
		Risk handling		
	Ideotypical tool	Risk sharing is pari passu between private and public funds.		
	complementary / alternative tools (if applicable)	EIF counter guarantee	Private funds receive a degree of preference with the subordination of the public funds	
		Terms for beneficiary (interest, duration, collateral, repayment)		
	Ideotypical tool	Interest rate: market conditions Additional charge for guarantee Duration 6 to 10 years No collateral needed 2 year repayment exemption possible		
complementary / alternative tools (if applicable)	Interest subsidy	Step-by-step loan	Mezzanine instruments or repayment exemptions	

Tabella 9 – Micro-Finance Model 'revolving regional funds'

Tabella 9 Micro-Finance Model 'revolving regional funds'di pag. 103

Base legale / regole della concorrenza

Strumento tipico ideale		Conformità al mercato per i prestiti o applicazione della norma de minimis	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Regime di esenzione PMI	Accordo per il rifinanziamento da parte di banche pubbliche	Direttive sul capitale di rischio per gli strumenti mezzanini

Fonte di rifinanziamento/finanziamento

Strumento tipico ideale		Fondi per prestiti creati con risorse FESR, cofinanziamento nazionale e fonti private	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Cofinanziamento di FESR solo da fonti private (non possibile in tutti i paesi)	Cofinanziamento di FESR solo con fonti nazionali o regionali (accettabile per microcrediti) o combinazione con prestiti privati a livello di progetti individuali	Cofinanziamento di FESR da parte di istituti finanziari pubblici che beneficiano del rifinanziamento a condizioni preferenziali sul mercato dei capitali

Amministrazione / gestione del finanziamento

Strumento tipico ideale		La norma n. 8, Allegato "Norme sull'ammissibilità" al Regolamento CE n. 1145/2003) riguarda anche la gestione dei programmi di microcredito. I fondi di rotazione devono essere gestiti da fund managers professionali e indipendenti e devono essere creati come entità legale indipendente regolata da accordi tra gli azionisti o come un ramo separato di strumenti finanziari nell'ambito di una istituzione finanziaria esistente. Prima di ottenere l'autorizzazione per un fondo di rotazione, i cofinanziatori o gli sponsor del programma di microcredito devono presentare un business plan che specifichi il mercato target del fondo, i criteri di ammissibilità, i termini e le condizioni del finanziamento, il budget operativo, la proprietà e i partner del cofinanziamento. Occorre inoltre precisare il motivo del ricorso ai Fondi Strutturali ed il modo in cui tali fondi verranno utilizzati.	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Cooperazione tra gestore del fondo e banche commerciali, le ultime come partner del consorzio o come agenti di vendita.	La gestione, l'amministrazione e l'erogazione dei microprestiti possono essere delegati dalle istituzioni finanziarie che forniscono il finanziamento per il prestito a organizzazioni prive di status giuridico come istituzioni finanziarie.	

Gestione del rischio

Strumento tipico ideale		La condivisione del rischio è in eguali proporzioni tra i fondi privati e quelli pubblici	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Controgaranzia European Investment Fund	I fondi privati ricevono un trattamento preferenziale rispetto ai fondi pubblici	

Condizioni per il beneficiario (interesse, durata, garanzia collaterale, rimborso)

Strumento tipico ideale		Tasso di interesse: condizioni di mercato Fee supplementare per la garanzia Durata da 6 a 10 anni Non è necessaria garanzia collaterale Possibilità di esenzione dal rimborso per 2 anni	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Riduzione del tasso di interesse	Prestito fase per fase	Strumenti mezzanini o esenzione dal rimborso

Non-financial components of model	Non-financial support measures / integration into regional supply chain			
	Ideotypical tool	Obligatory pre-loan advisory / coaching		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Business plan development support (e.g. business plan competition)	Accompanying, tailored business support measures (post-loan coaching/ mentoring)	Business Angels
	Sources of Funding for non-financial support measures			
	Ideotypical tool	Regional authority		
complementary / alternative tools (if applicable)	ESF-co-financing	Private / foundations	Voluntary mentoring	
Application and granting process	Application procedure / delivery of model			
	Ideotypical tool	One-stop-shop principle Delivery of loan by commercial bank Integrated application form for loan and guarantee		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Use of local support agencies as screening / filtering agents		
	Decision making			
	Ideotypical tool	Computerised, lean and tailor-made credit rating system based on loss given default experience		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Enterprise evaluation mixing both qualitative and quantitative aspects into classifications (including business idea and on-the-spot analysis)	Assessment and selection by cooperating institutions or regional committees	Fast, uncomplicated but higher risk for both provider and entrepreneur
	Default procedure			
Ideotypical tool	Contact with entrepreneur, if no results legal procedures			
complementary / alternative tools (if applicable)	Agreement with entrepreneur for alternative or delayed repayment procedures	Partial repayment exemption		

Tabella 10 – Micro-Finance Model 'revolving regional funds'

Tabella 9 Micro-Finance Model 'revolving regional funds'di pag. 106

Misure di assistenza non finanziaria /integrazione nella catena di fornitura regionale

Strumento tipico ideale		Consulenza/coaching obbligatoria prima della concessione del prestito	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Assistenza per il progetto imprenditoriale (per. es. business plan competition)	Misure di assistenza imprenditoriale integrative, personalizzate (coaching/mentoring prima della concessione del prestito)	Business angels

Fonti di finanziamento per le misure di assistenza non finanziaria

Strumento tipico ideale		Autorità regionale	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Cofinanziamento con fondi FESR	Privato/ fondazioni Mentoring volontario	

Procedimento di richiesta / fornitura del modello

Strumento tipico ideale		Principio "one stop shop", sportello Fornitura del prestito da parte della banca commerciale Modulo di richiesta integrato per prestito e garanzia	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Utilizzo di enti di supporto pubblico come strumenti di vaglio/filtro		

Processo di decisione

Strumento tipico ideale		Sistema computerizzato lineare e su misura di credit rating basato sull'esperienza di perdita unitaria in caso di default	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Valutazione dell'impresa classificando sia gli aspetti qualitativi sia quelli quantitativi (comprese la business idea e l'analisi in sito).	Valutazione e selezione eseguita da istituzioni che cooperano o da comitati regionali	Veloce, semplice, ma maggiore rischio per il fornitore e per l'imprenditore

Procedimento in caso di inadempienza

Strumento tipico ideale		Contatto con l'imprenditore, se non si ottiene nessun risultato si intenta azione legale	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Accordo con l'imprenditore per stabilire procedure di rimborso alternative o ritardate	Parziale esenzione dal rimborso	

Evaluation of the model	...from the perspective of the provider			
	idealtypical tool	Cost-income ratio Administration costs Default rate Number of loans Number of companies created Number of jobs created / saved Level of new investment		
	complementary / alternative tools (if applicable)	Bureaucracy and speed of application and decision procedure due to restrictions of fund managers	Restrictions and extra costs due to ERDF and competition rules	Number of women, young people, people from ethnic minorities, people formerly unemployed that received loans
	...from the perspective of the beneficiary			
idealtypical tool	Interest rates and other financial and terms conditions Bureaucracy Speed of application and decision procedure			
complementary / alternative tools (if applicable)	Availability and efficiency of accompanying non-financial support measures			

Table 9 – Micro-Finance Model 'revolving regional funds'

....dalla prospettiva del fornitore

Strumento tipico ideale		Rapporto tra costi operativi e margine di intermediazione Costi di amministrazione Tasso di default Numero dei prestiti Numero delle società create Numero dei posti di lavoro creati/mantenuti Livello del nuovo investimento	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Burocrazia e velocità della procedura di richiesta e della procedura decisionale del fornitore di garanzia	Limitazioni e costi extra dovuti alle regole dei fondi FESR e alla normativa sulla concorrenza	Numero di donne, giovani, appartenenti a minoranze etniche, ex disoccupati che hanno ricevuto prestiti

....dalla prospettiva del beneficiario

Strumento tipico ideale		Tassi di interesse ed altre condizioni e termini di finanziamento Burocrazia Velocità delle procedure di richiesta e decisionali	
Strumenti complementari / alternativi (se applicabile)	Disponibilità ed efficienza delle misure integrative di assistenza non finanziaria		

Conclusioni e prospettive

FinNetSME è stato creato con l'obiettivo generale di realizzare una piattaforma per consentire lo scambio del know-how tra i finanziatori pubblici delle PMI a livello regionale sulle migliori strategie per sostenere lo sviluppo imprenditoriale delle piccole e medie imprese. Questo obiettivo è stato pienamente raggiunto, sia nell'ambito della cooperazione giornaliera tra i partner del network, sia in occasione dei workshop e dei seminari del network. Questi ultimi rappresentano un'opportunità per analizzare gli strumenti finanziari esistenti e per valutare di persona gli approcci più o meno di successo. Le conferenze, la newsletter e la partecipazione a eventi e fiere internazionali sono stati il canale scelto attraverso il quale le scoperte e le conquiste del progetto FinNetSME hanno raggiunto il pubblico. Le autorità regionali sono state coinvolte nel progetto di lavoro per tutta la durata del progetto, garantendo l'aggiornamento di tutti i policy makers sui nuovi approcci.

I gap informativi tra le agenzie di sviluppo regionali che erano stati percepiti all'inizio della cooperazione attraverso la rete sono stati ridotti e in alcuni casi anche eliminati. Il data base di FinNetSME accessibile al pubblico sul sito www.finnetsme.org ha contribuito in modo fondamentale al conseguimento di questo risultato e, come una chiave di volta per continuare a diffondere i risultati di FinNetSME oltre la durata formale del progetto, costituisce il nucleo di un centro di competenza sulle possibilità di sostegno delle PMI a livello regionale. I partner FinNetSME sono consapevoli ed apprezzano l'importanza di avere usufruito dello scambio di informazioni durante il progetto e di avere meglio compreso le diverse declinazioni della catena del valore regionale in Europa.

Nel corso del progetto è stata riconosciuta l'importanza della flessibilità, che è indispensabile all'interno delle varie regioni e attraverso i confini regionali per trovare soluzioni a problemi simili. Le regioni europee presentano diversità nel loro assetto economico, nei loro sistemi giuridici e nelle loro tradizioni culturali. Rispecchiano queste diversità le diverse sfide che le PMI devono affrontare per crescere e per accedere ai finanziamenti e alle altre misure di sostegno imprenditoriale. Il sostegno offerto alle PMI, che si tratti di aiuto finanziario o di assistenza non finanziaria, deve tenere conto dell'esistenza di tali diversità per poter soddisfare le diverse esigenze delle imprese. Tutto ciò richiede soluzioni su misura – non si devono ricercare risposte singole e troppo semplici. Pertanto, i partner del progetto FinNetSME hanno optato per un approccio diversificato ai numerosi aspetti specifici della domanda su come migliorare le misure di sostegno imprenditoriale alle PMI nelle regioni europee. I modelli sviluppati dal progetto FinNetSME costituiscono un'integrazione del know-how dei partner sulle soluzioni operative e servono a convogliare il know-how dei partner ad altre regioni europee per fornire un orientamento per la definizione di approcci al sostegno di nuove attività imprenditoriali. Ciò

consente ai policy makers e alle istituzioni che sostengono le PMI di sviluppare soluzioni innovative e funzionali per la promozione delle PMI.

Invero, in alcune regioni sono già stati realizzati con successo modelli finanziari basati sulle idee del progetto FinNetSME, come si può vedere dagli esempi della Mortgage and Land Bank of Latvia (Società di Istituto di Credito Ipotecario della Lettonia). Basandosi sulle idee del progetto FinNetSME, essi hanno lanciato la misura “Coaching obbligatorio prima del prestito” nel dicembre 2006: è cofinanziata dal Fondo Sociale Europeo e fornisce corsi di formazione, microprestiti e sovvenzioni alle start up imprenditoriali promettenti. Il “coaching obbligatorio prima del prestito” è uno dei validi esempi che è possibile trovare nel database FinNetSME. Altre regioni coinvolte nel progetto a loro volta hanno iniziato ad adottare le idee FinNetSME ...e questo è soltanto il primo passo verso la realizzazione dei traguardi del progetto INTERREG IIIC.

Riassumendo, i partner del progetto FinNetSME sono giunti alla conclusione che operare a favore delle PMI significa instaurare un rapporto di cooperazione solida e affidabile tra tutti gli attori – autorità pubbliche, istituzioni finanziarie, fornitori di servizi e PMI. Le misure di sostegno pubblico che hanno avuto successo sono stabili, visibili, semplici ed efficienti e sono progettate come un pacchetto o come una combinazione di servizi finanziari e servizi non finanziari. Inoltre, sono state in grado di soddisfare molto bene le esigenze delle piccole imprese e devono essere incluse in un approccio integrato di politica industriale. In futuro, i partner FinNetSME hanno intenzione di procedere con il loro approccio con l'obiettivo di fare coincidere le prospettive dell'offerta con quelle della domanda del sostegno alle PMI – considerando sia gli aspetti finanziari, sia quelli non finanziari di determinate attività e bisogni imprenditoriali. Avvalendosi degli strumenti finanziari e non finanziari già collaudati nel corso del primo round della cooperazione, FinNetSME intende perfezionare i risultati su base settoriale, a beneficio dello sviluppo economico delle regioni europee e dell'economia europea nel suo complesso.

ALLEGATI

ALLEGATO 1:	Elenco delle Tabelle
ALLEGATO 2:	Elenco dei partner che partecipano al progetto
ALLEGATO 3:	'Who is Who' nel sostegno delle PMI
ALLEGATO 4:	Normative sugli aiuti di stato nel periodo 2007 – 2013

ALLEGATO 1

ADEF – ADE Financiación (ES)

ANATOLIKI – Anaptixiaki Anonimi Eteria Anatolikis Thessalonikis "Anatoliki A.E." (GR)

AOSTA – Regione Autonoma Valle d'Aosta (IT)

CSA – Centro Sviluppo S.p.A. (I)

EAPB – European Association of Public Banks (B/EU)

EURADA – European Association of Development Agencies (B/EU)

FCVRE – Fundación Comunidad Valenciana - Región Europea (E)

FILAS – Finanziaria Laziale di Sviluppo (I)

Finpiemonte S.p.A. – Istituto Finanziario Regionale Piemontese (I)

GEPAFIN – META Group srl respectively GEPAFIN S.p.A. (I)

IBB – Investitionsbank Berlin (D)

IB-LSA – Investitionsbank Sachsen-Anhalt (D)

IB-SH – Investitionsbank Schleswig-Holstein (D)

INEC – Thermokitida Neon Epichiriseon Chanion (GR)

INVEGA – LORD respectively UAB Investiciju ir verslo garantijos (LT)

KEO – Kainuun Etu Oy (FIN)

LAMORO – Società consortile Langhe Monferrato Roero a.r.l. (I)

MBL – Latvijas Hipotēku un zemes banka (LV)

NRW.BANK (D)

SAB – Sächsische Aufbaubank – Förderbank (D)

ALLEGATO 2

Elenco delle Tabelle

Tabella 1:	La catena del valore regionale	38
Tabella 2:	Strumenti offerti per lo sviluppo imprenditoriale in Rhône-Alpes.....	40
Tabella 3:	Tabella dell'early stage finance.....	43-56
Tabella 4:	Early stage finance model	59-66
Tabella 5:	Tabella dell'equity finance	70-76
Tabella 6:	Equity finance model.....	79-86
Tabella 7:	Tabella del microcredito	89-91
Tabella 8:	Modello di microcredito "Condivisione del rischio pubblico privato "	93-99
Tabella 9	Modello di microcredito "fondi di rotazione regionali".....	101-108

ALLEGATO 3

'Who is Who' nel sostegno alle PMI

Le informazioni per stabilire contatti riportate di seguito si riferiscono alle organizzazioni che sono coinvolte direttamente nel progetto di lavoro. Un elenco più dettagliato contenente le informazioni per contattare le istituzioni attive nel settore del sostegno alle PMI è disponibile nel database FinNetSME nel sito www.finnetsme.org.

ADE Financiación	C/ Duque de la Victoria 23 47001 Valladolid Spain www.ade-financiacion.jcyl.es
Anaptixiaki Anonimi Eteria Anatolikis Thessalonikis	3, Gorgopotamou str 57001 Themi Greece www.anatoliki.gr
European Association of Public Banks	Avenue de la Joyeuse Entrée, 1-5 1040 Bruxelles Belgium www.eapb.eu
Fundación Comunidad Valenciana	Rue de la Loi 227 1040 Bruxelles Belgium www.uegva.info
Finanziaria Laziale di Sviluppo	Via Alessandro Farnese 3 00192 Roma Italy www.filas.it
Finpiemonte S.p.A	Galleria San Federico 54 10121 Torino Italy www.finpiemonte.it

GEPAFIN

Via Campo di Marte 9
06124 Perugia
Italy
www.gepafin.it

Investitionsbank Berlin

Bundesallee 210
10719 Berlin
Germany
www.ibb.de

Investitionsbank Sachsen-Anhalt

Domplatz 12
39104 Magdeburg
Germany
www.ib-sachsen-anhalt.de

Investitionsbank Schleswig-Holstein

Lorentzendamm 22
24103 Kiel
Germany
www.ib-sh.de

Kainuun Etu Oy

Lönnrotinkatu 1
87100 Kajaani
Finland
www.kainuunetu.fi

Latvijas Hipotēku un zemes banka

Doma laukums 4
1977 Riga
Latvija
www.hipo.lv

NRW.BANK

Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Germany
www.nrwbank.de

Regione Autonoma Valle d'Aosta

Piazza della Repubblica, 15

11100 Aosta

Italy

www.regione.vda.it

Sächsische Aufbaubank – Förderbank

Pirnaische Straße 9

01069 Dresden

Germany

www.sab.sachsen.de

Società consortile Langhe Monferrato Roero a.r.l.

Via Vivaro 27

12051 Alba

Italy

www.lamoro.it

Thermokitida Neon Epichiriseon Chanion

Viopa Souda

73200 Chania

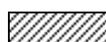
Greece

www.incubator-chania.gr

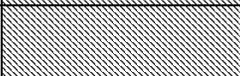
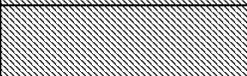
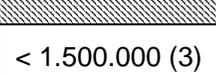
ALLEGATO 4

Normativa sugli aiuti di stato nel periodo 2007–2013 – un foglio di lavoro

I membri del gruppo di lavoro hanno deciso di considerare gli aiuti di stato in materia di accesso ai finanziamenti secondo la seguente matrice basandosi sul lavoro eseguito dai gruppi di lavoro riguardante tre tipi di aiuto.

 Non considerato dalla normativa < Se inferiore nessun obbligo di notifica

N.B.: Considerare che vi sono disposizioni per gli effetti cumulativi

Strumenti	Direttiva sugli aiuti di stato			
	De minimis	Capitale di rischio	Aiuto di stato regionale	Innovazione RTD
1. FINANZIAMENTO DELLE PRIME FASI DI ESISTENZA DELL'IMPRESA				
Prestiti fiduciari				
Microprestiti/crediti				
Prestiti	< 200.000		Caso per caso (1)	Caso per caso (1)
Garanzie	< 1.500.000 (2)		Caso per caso (1)	
Controgaranzie	< 1.500.000 (2)		Caso per caso (1)	
Sovvenzioni	< 200.000		Caso per caso (1)(4)	< 1.000.000 (5)
Capitale di pre-avviamento		< 1.500.000 (3)		
Capitale di avviamento		< 1.500.000 (3)		
Capitale di rischio		< 1.500.000 (3)		
Business angel				
Fondi di co-investimento		< 1.500.000 (3)		
2. MICROCREDITO				
Microcredito				

Garanzie	< 1.500.000 (2)		Caso per caso (1)	
3. FINANZIAMENTO CON CAPITALE DI RISCHIO				
Capitale di avviamento		< 1.500.000 (3)		
Capitale di rischio		< 1.500.000 (3)		
Mezzanino		Caso per caso (3)	Caso per caso (3)	
Prestiti	< 200.000			Caso per caso (1)

(1) Per programmi di sostegno agli investimenti a livello regionale trasparenti si intende programmi di sostegno con investimenti regionali nei quali sia possibile determinare l'importo preciso della sovvenzione lorda come una percentuale della spesa ammissibile ex ante senza necessità di effettuare un'analisi del rischio (per esempio programmi che utilizzano sovvenzioni, riduzioni del tasso di interesse, misure fiscali per le imprese capitalizzate). Se il programma è trasparente, non occorre che sia notificato alla CE.

In base alla norma de minimis n. 1998/2006, si definisce aiuto trasparente un aiuto in relazione al quale sia possibile determinare l'importo preciso della sovvenzione lorda dell'aiuto ex ante senza necessità di effettuare un'analisi del rischio (aiuto trasparente).

(2) 80 % prestito commerciale

(3) Tutti gli aiuti di stato devono essere notificati. Se il programma soddisfa tutte le condizioni di compatibilità descritte negli Orientamenti in materia di aiuti di Stato a finalità regionale 2007-2013 (2006/C 54/08), non è necessaria un'analisi dettagliata. Se una delle condizioni non è soddisfatta, dovrà essere eseguita un'analisi dettagliata. I criteri di questa analisi sono descritti nelle direttive.

(4) Le società start up (meno di cinque anni di esistenza) nelle regioni arretrate possono ricevere aiuti fino a € 2.000.000 (punto 86 degli Orientamenti).

(5) Solo per start up innovative (meno di sei anni di esistenza). Questo importo sale a € 1.500.000 per le regioni arretrate.

Sono stati evidenziati i seguenti elementi principali delle quattro normative o direttive sugli aiuti di stato europei:

- Norma de minimis: il sostegno fino a € 200.000 non dovrebbe riguardare i microprestiti e i programmi di microgaranzia.
- Capitale di rischio: sostegno fino a € 1.500.000 per PMI target per un periodo di 12 mesi. Tale aiuto può essere offerto tramite programmi di seed capital e di venture capital.

- Normativa sugli aiuti di stato regionali e regolamenti di esenzione (vedi tabella seguente):

	Imprese di grandi dimensioni	1.1.1 Imprese di medie dimensioni	Imprese di piccole dimensioni
Regione di convergenza per l'articolo 87.3.a			
PIL inferiore a 45% della media europea	50%	60%	70%
PIL tra 45.01% e 60% della media europea	40%	50%	60%
PIL tra 60.01% e 75% della media europea	30%	40%	50%
Phasing out (sostegno transitorio) – effetti statistici a partire dal 2011	20%	30%	40%
Regioni ultraperiferiche			
PIL inferiore a 75% della media europea	60%	70%	80%
PIL superiore a 75% della media europea	40%	50%	60%
Regioni specifiche ex articolo 87.3.c			
Bassa densità di popolazione	15%	25%	35%
Bassa densità di popolazione – regioni di confine	15%	25%	35%
Regioni standard	15%	25%	35%
Regioni più prospere eleggibili	10%	20%	30%
Aree prive di assistenza	0	10%	20%

- La normativa comunitaria sugli aiuti di Stato alla Ricerca, Sviluppo e Innovazione deve essere presa in considerazione quando vengono introdotti strumenti finanziari per promuovere imprese innovative. Le direttive prevedono speciali disposizioni per le start up innovative. Il sostegno può arrivare a 1 milione di Euro. Questo tetto può raggiungere 1,25 milioni di Euro o 1,5 milioni di Euro in alcune regioni.

- Coordinamento:

Lead Partner/Sächsische Aufbaubank – Förderbank

Editore versione inglese:

Melanie Görden

Questa brochure è un lavoro d'équipe realizzato dai partner del progetto FinNetSME