

La law firm in prima linea nella selezione e promozione delle nuove imprese

# La voglia di *start-up* non cala L'innovazione passa dagli studi

Pagine a cura  
di ANTONIO RANALLI

**G**li studi sono sempre più innovativi nella fornitura di servizi legali, piattaforme e spazi di co-working da mettere a disposizione delle nuove imprese. Un'attenzione, quella verso le start-up, sempre più in crescita in Italia. «Sono passati più di cinque anni dal lancio della politica nazionale per le start-up innovative, che ha generato un ecosistema popolato da più di 7 mila imprese», afferma



Aldo Bisioli

**Aldo Bisioli**, partner dello **Studio Legale e Tributario Biscozzi Nobili**, «innovazione che già si manifesta nella possibilità di costituirle online, per intenderci: comodamente seduti davanti al computer e gratis, anziché recandosi da un notaio e a pagamento (nel solo marzo 2018 sono state create in questo modo ben 108 nuove start-up). A testimoniare poi la loro propensione all'investimento basti considerare la percentuale di immobilizzazioni immateriali (cosiddetti *intangibles*) rispetto al patrimonio netto: oltre 5 volte superiore a quello di tutte le società di capitali italiane. Al centro della politica fiscale domestica si trova da tempo la promozione dell'attività di ricerca e sviluppo, da cui traggono origine, per l'appunto, i predetti *intangibles*: oggi tutte le imprese italiane (comprese le start-up innovative) hanno di fronte a sé un ventaglio di strumenti di incentivazione volti a valorizzare, e mantenere localizzato in Italia, il patrimonio legato all'innovazione. Si aggiungono poi



Maria Ferrante

Supplemento a cura  
di ROBERTO MILIACCA  
rmiliacca@class.it  
e GIANNI MACHEDA  
gmacheda@class.it

i vantaggi per chi investe in start-up innovative: detrazione fiscale pari al 30% di quanto investito in una o più start-up (con un massimo di investimento annuo di 1 milione di euro per le persone fisiche e di 1,8 milioni di euro per le società, con obbligo di mantenere l'investimento per almeno tre anni)».

«Non tutti conoscono gli strumenti di partenariato pubblico privato disciplinati dalla normativa sui contratti pubblici per presentare le proprie proposte di realizzazione di infrastrutture e gestione di servizi pubblici alle stazioni appaltanti

nella prospettiva di suscitare il pubblico interesse e quindi conseguire un vantaggio competitivo nella successiva gara per ottenere l'affidamento dei relativi contratti», spiega **Maria Ferrante**, dello studio **P&I-Guccione e Associati**, che

assiste le start-up soprattutto nell'ampliamento del proprio business nei confronti delle pubbliche amministrazioni, «Le start-up, inoltre, possono avere concrete possibilità di ottenere affidamenti diretti dalle p.a. grazie ai brevetti registrati sui loro prodotti nonché stimolare le gare di sviluppo e ricerca. In quest'ambito numerosi sono i vantaggi sia per le imprese, che possono aspirare ad importanti contratti con le p.a., sia per le stazioni appaltanti, che possono ricevere significativi benefici in termini di innovazione ed efficienza».

Capostipite tra gli studi per attenzione a questo mondo è sicuramente **Grimaldi Studio Legale**, che ha avviato un nuovo programma dedicato alle start-up. L'iniziativa prevede la creazione, presso le sedi di Milano, Roma e Bruxelles, di una piattaforma di co-working per le start-up, che verranno sele-

zionate dallo Studio, con particolare attenzione alle iniziative riferibili al mondo legal, al regtech, fintech e alle applicazioni, forme di intelligenza artificiale e servizi comunque connessi al mondo della giustizia, degli avvocati e dei servizi alle imprese. La nuova piattaforma prevede varie forme di sostegno per le nuove imprese, che avranno a disposizione spazi di lavoro attrezzati, con postazioni e sale riunioni che potranno essere condivise e utilizzate nei normali orari di ufficio dello Studio. L'iniziativa verrà estesa progressivamente

presso tutte le sedi dello Studio. L'obiettivo è avvicinare le nuove imprese ai servizi legali strategici, offrendo loro ogni possibile supporto tecnico e di relazione, oltre che un luogo per interagire con gli investitori e il mercato. «Nel 2017 Grimaldi è stato chiamato dal Parlamento europeo a coope-

rare, in qualità di consulente legale, a un'iniziativa lanciata nel 2018 a sostegno delle start-up attive nella mobilità sostenibile», spiega **Francesco Sciaudone**, managing partner di Grimaldi Studio, «Lo *European Start-up Prize* è un programma

di accelerazione europea per le start-up nel settore della mobilità che vogliono uscire dai confini nazionali e crescere a livello europeo. Abbiamo fornito il supporto legale alle 4 start-up selezionate, proprio in virtù della lunga esperienza maturata a fianco delle istituzioni europee nel settore dei trasporti e della mobilità. Nel primo anno, lo *European Start-up Prize*, creato con il sostegno del Parlamento, della Commissione e di sponsor privati, ha ricevuto oltre 400 candidature. I 4 progetti finalisti, Cargonexx (Germania), CoColis (Francia), Whim (Fin-



Francesco Sciaudone

landia), e Klaxit (Francia), propongono nuove forme di mobilità condivisa e integrata. Le start-up vincitrici potranno contare su un business plan su misura per accompagnare la loro crescita in Europa, preparato da Boston Consulting Group, ViaID e da Grimaldi, che sarà il referente per gli aspetti legali.

Inoltre, i vincitori hanno ottenuto un primo finanziamento per i progetti di espansione europea».

La condivisione di spazi, risorse e un network capillare sono oggi i veri protagonisti delle realtà imprenditoriali emergenti. «Di fronte a queste nuove esigenze, l'avvocatura non può astenersi dal dare una risposta concreta e moderna, coerente con i principi di condivisione e globalizzazione propri di questi ultimi anni», afferma **Stefano Loconte**, fondatore e managing partner di **Loconte&Partners**. «È proprio da questa considerazione nasce l'idea di fornire più dei tradi-



Luca Masotti

zionali servizi legali, in un contesto altrettanto flessibile e snello, senza tuttavia sacrificare qualità e professionalità. Lo studio legale si trasforma quindi in un ambiente dinamico e flessibile nel quale l'imprenditore non trova soltanto un semplice avvocato, ma una realtà flessibile con la quale instaurare un rapporto di condivisione di risorse, e network all'insegna di una collaborazione moderna e proficua per ambedue le parti. Se infatti l'imprenditore può contare su risorse e posizionamento del professionista, così quest'ultimo può accedere al mercato e al network dell'imprenditore, sfruttando appieno i vantaggi della moderna sharing economy».

Molto attivo su questo fronte anche **Masotti Berger Cassella**. «Da anni il nostro studio affianca start-up fortemente impegnate in progetti altamente innovativi e concentrate

in attività di ricerca e sviluppo, mettendo loro a disposizione completi pacchetti di servizi professionali legali e fiscali», dice **Luca Masotti**, founding partner di Masotti Berger Cassella. «Obiettivo comune, seguirle nella loro crescita e prepararle, anche con una struttura societaria e organizzativa adeguata, ad affrontare la complessa attività di ricerca di investitori. Nel recente passato abbiamo iniziato a istituzionalizzare queste collaborazioni, stipulando accordi con enti (incubatori, fondazioni, agenzie per la promozione degli investimenti) che vivono a stretto contatto con le start-up

e ne facilitano la creazione; questi accordi hanno lo scopo da un lato di selezionare i progetti più virtuosi, dall'altro di creare un pool di professionisti che con le loro poliedriche specializzazioni, capacità e relazioni, facilitino l'incontro tra gli imprenditori e gli investitori istituzionali. Lavoriamo a stretto

contatto con enti promotori, esperti brevettuali, istituzioni accademiche, advisor finanziari e tecnici per ricercare il partner industriale o finanziario ad hoc e proporre ai terzi erogatori di capitali un progetto completo, valutato professionalmente sotto diversi profili e preparato secondo i criteri e i parametri tipicamente ricercati da chi immette denaro. Siamo per ora in fase embrionale con alcuni di questi accordi ma la risposta che stiamo avendo ci fa sperare nel successo del modello che stiamo sviluppando».

Sulla stessa linea si muove **Lexant**, che sostiene progetti in un'ottica di *Connecting Services*. «Cito come esempio Ask Advisory, start-up innovativa sviluppata insieme a Lexant mettendo a fattore comune più esperienze e know how», spiega **Andrea Arnaldi**, founding partner di Lexant, «un settore per noi strategico è per esempio sempre stato il credit management: Ask Advisory beneficia degli skill di Lexant da una parte, come studio legale specializzato nella gestione del credito e di Synergy Key, quale service attivo nel recupero e nella formazione. In essa confluisce la consulenza in credit management ad alto valore aggiunto, anche prodromica alla certificazione di processi, quali quelli del credito, della tesoreria e della amministrazione & finanza, sino ad oggi non auditabili. Ask Advisory è oggi player di riferimento per la certificazione dei processi di qualità



Andrea Arnaldi

# Le nuove realtà hanno raggiunto quasi quota 9.000

delle principali associazioni di categoria secondo Iso 9011:2015 ed è presente al tavolo di lavoro per la pubblicazione della prima prassi Uni: Credit management - Definizione del processo delle attività e dei requisiti dei profili professionali del credit management e degli indirizzi operativi per la valutazione di conformità».

Idee originali e innovative, il cui apporto sia misurabile mediante un sistema oggettivo di validazione con un percepibile valore aggiunto, sono nel programma di **Rödl & Partner** per le start-up italiane. «Lo studio offre una parte dell'assistenza e consulenza a titolo gratuito, investendo sulle start-up ritenute più promettenti, in cambio di una remunerazione da porre alla fase della realizzazione della prima produzione di massa, del primo ordine, della prima commessa o del primo round di finanziamento di successo», spiega **Gennaro Spósito**, partner di Rödl & Partner. «Il processo che inizia con l'idea originale per arrivare alla commercializzazione di un prodotto o servizio è composto di molte fasi; dalla scelta di una tra le molte idee, all'architettura di base del prodotto o servizio, all'analisi di mercato, con eventuali verifiche di compliance, la ricerca di mezzi finanziari, la ingegnerizzazione della produzione, la strutturazione della vendita, i test e la prototipazione, la realizzazione della linea produttiva, l'approvvigionamento dei materiali, la produzione, la distribuzione, la gestione della fase di post vendita. Abbiamo individuato quattro modalità per essere parte attiva: una prima consiste nel realizzare interventi di formazione generale sulle tematiche legali, fiscali, finanziarie e aziendali di base a gruppi di startupper; ad essa segue una attività di risposta, effettuata a sportello, alle specifiche richieste dei soggetti interessati a strutturarsi; per i soggetti strutturati considerati più meritevoli è prevista una fase di assistenza personalizzata e affiancamento da parte di una seniority che lo Studio si riserva di individuare in relazione alla specifica esigenza o fragilità dimostrata dal singolo progetto; infine lo studio può promuovere la pubblicizzazione del progetto su tutto il network internazionale di Rödl & Partner».

Anche il dipartimento Corporate-M&A di **DWF** assiste start-up sia nella fase di costi-

tuzione che nella successiva fase di scale-up. «L'assistenza è rivolta alla gestione delle prime fasi dell'investimento e alla creazione di sistemi di governance che possano garantire il funzionamento delle nuove realtà imprenditoriali e che prevedano meccanismi di remunerazione dell'investimento per i founder, ovvero per gli investitori nel caso in cui il progetto

imprenditoriale della start-up abbia successo», afferma **Luca Cuomo**, partner di DWF. «Ulteriore attività di assistenza si sostanzia nelle varie fasi di investimento da parte di fondi di venture capital o di business angel. In tali contesti lo Studio ha avuto modo di assistere sia i founder che gli investitori che hanno deciso di scommettere sul progetto della relativa start-up.

Un'altra peculiare expertise dello Studio con riferimento alla fase di funding delle start-up riguarda l'assistenza nella preparazione e nella gestione di campagne di equity crowdfunding lanciate su portali autorizzati, e nello sfruttamento degli ulteriori strumenti di «alternative finance» offerti oggi dal mondo del Fintech. Degno di nota è poi il fatto che, tramite un approccio imprenditoriale nella gestione delle fees, lo studio ha potuto in alcuni casi beneficiare del successo delle start-up proseguendo l'assistenza legale anche quando le stesse si sono successivamente affermate nei vari mercati di riferimento».

C'è chi ha dato vita a un osservatorio permanente delle start-up, come è il caso dello studio **De Berti Jacchia Franchini Forlani**, rivolto soprattutto a imprese che operano nel food, nel turismo e ai **Dbj Watch Award**

*The Innovation Day*. «Come in ogni settore, anche nel Food e nel Turismo l'innovazione riceve una forte spinta dalle idee innovative portate avanti dai millennials che con le loro iniziative imprenditoriali (rectius start-up), propongono modelli di business inediti, in discontinuità col passato, per rispondere alle nuove esigenze di aziende e dei consumatori», spiega **Massimiliano Gazzo**,



Gennaro Spósito



Massimiliano Gazzo



Luca Cuomo

**GIANMATTEO NUNZIANTE, NUNZIANTE MAGRONE**

## La start-up si fa in famiglia

C'è anche il caso di avvocati protagonisti in prima persona della creazione di una start-up. È il caso di **Cape-sheep**, neonato marchio di costumi da bagno e parei fondato da **Gianmatteo Nunziante dello Studio Nunziante Magrone**. «Cape-sheep nasce dall'idea di mio figlio Francesco di sfruttare dei miei disegni per farne costumi da bagno», spiega Gianmatteo Nunziante, «idea poi sviluppata grazie anche a spunti e riflessioni maturate nell'ambito familiare, e in particolare con il contributo di mio figlio Giovanni, che ha subito sviluppato il sito e il profilo Instagram, strumenti indispensabili per cominciare a farci conoscere, e dell'altra figlia Hortensia e di mia moglie Gloria. Mi sono quindi concentrato inizialmente su due fronti: la struttura societaria e commerciale, da un lato, e la tutela del marchio e della proprietà intellettuale, dall'altro lato, puntando senza compromessi sul made in Italy». Dal punto di vista

societario-commerciale, anche tenendo conto dell'alta mortalità delle start-up, Nunziante ha dato vita a un progetto contraddistinto dalla sostenibilità: «Investimenti mirati e contenuti, politica dei piccoli passi, adozione della forma societaria semplificata, governance allargata con attribuzione di competenze e responsabilità ben definite, prefigurazione di un sistema di licenze per lo sviluppo di linee di produzione secondo le inclinazioni di ciascun componente familiare. Puntiamo inequivocabilmente sulla qualità e quindi una parte essenziale del nostro lavoro è e continuerà ad essere, oltre all'attenzione per il dettaglio, la ricerca di mano d'opera che coniughi eccellenza nella realizzazione ed affidabilità nei tempi di lavorazione e di risposta agli ordini. Siamo ai primi passi di un'avventura che ci entusiasma, consapevoli che per fare occorre osare, ma anche che il passo più lungo della gamba può uccidere sul nascere anche la più promettente delle iniziative».



Gianmatteo Nunziante

commercialista e partner dello studio, «Per questo ci poniamo quale bridge tra imprese in cerca di innovazione e idee innovative. L'attenzione alle start-up è d'obbligo. Basta guardare i numeri per rendersi conto dell'importanza che questo segmento ha. Sulla base della 15ª edizione del rapporto trimestrale sui trend demografici e le performance economiche delle start-up innovative italiane, si parla di una popolazione complessiva delle start-up innovative che si avvia verso le 9 mila unità (8.897), in aumento di 506 unità rispetto a fine 2017.

Anche i valori riguardanti la forza lavoro, con particolare riguardo alla componente dei soci fa segnare un +5,6%, e il capitale sottoscritto è in aumento del 18%. Il nostro ruolo, nei confronti delle start-up, si vuole porre, quindi, come quello di un soggetto che vuole dare un contributo alla loro crescita dimensionale e al loro sviluppo senza però, per questo, trasformarci in un incubatore di impresa, cioè in un soggetto che finanzia le aziende di nuova costituzione».

**Stefano De Luca Tamajo**, partner di **Toffoletto De Luca Tamajo**, visto il grande interesse esistente su questa tematica, ha annunciato la

pubblicazione di un «manuale di diritto del lavoro per le start-up», nato per spiegare un argomento complesso (quale il diritto del lavoro) in modo semplice, per consentire ai giovani imprenditori di avere una conoscenza degli argomenti fondamentali della materia che consenta loro di assumere decisioni consapevoli. Inoltre, da circa un anno lo studio ha attivato una sinergia con **LexDo.it**, la start-up legal-tech che, tramite piattaforma online, opera nel mondo dei servizi legali e, in particolare, della contrattualistica. Combinando la tecnologia messa a disposizione



Roberto Salin

dalla start-up e la nostra conoscenza, lo studio già offre ad alcuni clienti un utilissimo strumento per la predisposizione e archiviazione di lavoro (e non solo) digitali. Lo strumento consente alle aziende di continuare a utilizzare i propri modelli di ogni tipo contrattuale garantendo, al tempo stesso, un ampio controllo della qualità grazie al fatto che i documenti vengono creati dal software in formato digitale non modificabile».

«Le start-up tecnologiche sono clienti con esigenze complesse e multidisciplinari, dal societario al fiscale, dal diritto industriale al diritto del lavoro e alla privacy. L'opportunità di affidarsi a

strutture integrate consente di accedere a competenze specialistiche differenziate che possano, con dinamismo, supportare i business che ambiscono a lavorare su scala globale», concludono **Roberto Salin** e **Flavio Notari**, rispettivamente partner e manager di **Legalitax Studio Legale e Tributario**. «È l'approccio da advisor maturato in esperienze all'estero, negli Usa in particolare, e la capacità di utilizzare, per i propri clienti,

gli strumenti giuridici innovativi offerti dal nostro ordinamento, che distingue i componenti del team. Inoltre, la proattività con la quale ci rapportiamo ai clienti, integrando la soluzione alla problematica con l'accesso alle agevolazioni in chiave open innovation, permettendo all'impresa di conseguire gli obiettivi di sviluppo di medio-lungo periodo, ci distingue dagli altri consulenti e fa apprezzare lo Studio da oltre cento start-up e numerosi acceleratori di contratti di impresa, incubatori e poli di innovazione tra Roma, Milano, Padova, Salerno e Ravenna. Creiamo un rapporto di mentorship con le imprese, nell'ambito del quale i ceo si affidano per le operazioni più delicate nella vita della propria start-up. Costruire una relazione di lungo periodo è il nostro obiettivo, per poter scalare insieme al business dell'impresa e assisterla nel processo di crescita anche per operazioni complesse come la gestione degli investimenti internazionali, l'emissione di mini bond, o la quotazione all'Aim».