

Crowdfunding vs quotazione all'AIM: ecco le 3 ragioni per cui il primo può essere il canale di finanziamento ideale per le scale-up

Dieci settimane contro 6-9 mesi, costi inferiori, e capacità di raccolta simile, senza considerare che il crowdfunding può essere uno strumento da usare come tappa intermedia per crescere e arrivare alla quotazione più pronti (anche su mercati regolamentati)

A cura di Alberto Bassi, Founder & CEO di BacktoWork

Milano, 8 marzo 2021 - Nato come strumento di microfinanza dal basso per consentire l'accesso su larga scala a investimenti in start-up, il **potenziale del crowdfunding come canale di finanziamento per la crescita delle imprese** è probabilmente ancora poco noto. Ma in realtà è una modalità molto interessante, perché semplice, flessibile e con una capacità di raccolta importante, che ben si adatta anche alla dimensione della scale-up.

Un'azienda che è nella fase di crescita e non più in quella di avvio ha necessità di capitale anche maggiori rispetto a una start-up e può raccogliarlo in vari modi: ricorrendo ai finanziatori professionali del **venture capital**, per esempio, o attraverso **l'emissione di debito**, o **quotandosi in Borsa**.

Negli ultimi anni, per il target specifico delle PMI sono nate **diverse formule semplificate** sia fronte **bond** sia lato **equity**: in particolare, i **minibond** istituiti a fine 2012, che rendono l'emissione del debito accessibile anche alle aziende più piccole, e il mercato **Aim**, il listino alternativo di Borsa Italiana, dedicato alle piccole e micro attività produttive del Paese. Quanto e come sono stati usati?

Sui mercati le scale-up raccolgono dai 4,5 ai 6,5 milioni

Quanto ai **minibond**, secondo [l'ultima edizione dell'Osservatorio del Polimi](#), da novembre 2012 al 31 dicembre scorso sono state 671 le imprese italiane che hanno collocato minibond, di **cui 409 erano PMI (il 61%)**. Nel solo 2020 attraverso questo strumento le PMI hanno raccolto **448 milioni di euro** (su un totale di 920 milioni di euro, considerando le emissioni del complesso delle aziende). Ma la **dimensione media della singola emissione** è stata nei 12 mesi di **4,59 milioni**, molto più piccola rispetto alla soglia fissata per legge (50 milioni), il che rende evidente che a questi strumenti accedano imprese piccole che potrebbero avere soddisfazione anche in un contesto ulteriormente semplificato.

Per quanto riguarda l'**Aim** la situazione non appare molto diversa. Anche in questo caso, la raccolta media è piuttosto bassa: **6,5 milioni di euro**, in aumento dai 5,9 milioni del 2019, secondo [l'Osservatorio IrTop](#). Vale a dire, **un ammontare compatibile con quello che si può raccogliere con il crowdfunding**, che ha il limite di **8 milioni di euro**. Certamente [la media per singola campagna](#) a oggi è stata molto inferiore (circa 200.000 euro), ma non sono mancate singole raccolte milionarie (come quella di **e-Novia**, che ha raccolto proprio 8 milioni in 30 giorni grazie alla collaborazione di BacktoWork e Intesa Sanpaolo Private Banking).

Riteniamo che il crowdfunding possa essere uno strumento aggiuntivo, non necessariamente in contrapposizione con Aim, ma anzi, una possibilità alternativa o un ponte per arrivare alla quotazione.

Tre vantaggi del crowdfunding per le scale-up: costi, velocità, flessibilità

I vantaggi che il crowdfunding offre rispetto alle sue alternative più istituzionali sono importanti.

1. Costi ridotti

Il primo è relativo ai **costi**. Per lanciare una campagna di crowdfunding attraverso un portale autorizzato, che compie l'analisi di fattibilità ed effettua il collocamento, non si devono sostenere **costi relativi all'advisory e alla reportistica post Ipo**. I costi di quotazione su Aim ammontano in media al 5% del valore dell'Ipo, e anche con il credito di imposta che consente di recuperare il 50% per le quotazioni fino a fine 2021, sono superiori alle fee di una campagna di crowdfunding. Senza considerare che si sta discutendo di estendere gli stessi incentivi anche alla raccolta *crowd*.

2. Velocità

Un ulteriore vantaggio è la **velocità**: per quanto agile e semplificato, il processo di ammissione su Aim richiede comunque molteplici passaggi, dall'individuazione del Nomad, alla due diligence, alla predisposizione di strategia e documenti di ammissione, fino al roadshow e alla definizione del prezzo che porta all'Ipo vera e propria. La stessa [Borsa Italiana](#) indica un tempo **superiore alle 40 settimane** per impostare e realizzare l'intero processo. Dunque, a fronte dei 6-9 mesi necessari per quotarsi su Aim, **una campagna di crowdfunding si prepara in un tempo minimo quattro settimane e in 30-45 giorni consente di raccogliere un capitale** che può arrivare fino a 8 milioni, secondo la legge. Il meccanismo funziona anche grazie alla collaborazione con le banche e alla possibilità di coinvolgere investitori di alto profilo, che domandano sempre più di poter investire in alternative assets.

3. Flessibilità

Infine, rispetto ad Aim, il crowdfunding consente maggiore **flessibilità nella gestione degli investitori** e prevede obblighi di **reportistica più snelli**.

Guardare oltre i confini nazionali

Ma il potenziale deve ancora esprimersi nella sua interezza. In campo è entrata infatti l'Ue con un regolamento che disciplina il settore e che entrerà in vigore in Italia a fine 2021: a quel punto i portali potranno **espandere la propria attività anche** fuori dai confini nazionali, **su tutto il territorio dell'Unione Europea**. Questo apre un mondo di opportunità per gli investitori italiani che potranno accedere a proposte più ampie e diversificate, ma soprattutto offre alle scale-up italiane alla possibilità di raccogliere non solo da investitori nazionali, ma da tutt'Europa.

**Informazioni BacktoWork**

BacktoWork è la principale piattaforma di equity crowdfunding in Italia che favorisce l'investimento in startup, pmi e progetti real estate da parte di investitori privati e professionali. La mission aziendale è di creare un circolo virtuoso in grado di favorire, con modalità innovative, l'afflusso di finanza verso le piccole imprese al fine di velocizzare la crescita del tessuto imprenditoriale italiano. BacktoWork propone a investitori retail, professionali e istituzionali un'offerta unica di opportunità di investimento in aziende ad alto potenziale di crescita, accuratamente selezionate.

Ufficio stampa BacktoWork

ddl studio – backtowork@ddlstudio.net

Mara Linda Degiovanni – +39 349 6224812

Elisa Giuliana – +39 338 6027361