

30%

TASSO DI MORTALITÀ
Secondo uno studio di Assolombarda il tasso di mortalità delle start up innovative a sei anni dalla nascita è pari al 30 per cento.

Start up, per commercialisti e legali il focus è sulla gestione della crisi

La consulenza. I nuovi strumenti di sostegno per le aziende in difficoltà mal si adattano alle realtà giovani e innovative. Gli advisor suggeriscono business plan rigorosi e rigidi controlli iniziali per vedere crescere le probabilità di successo

Massimiliano Carbonaro

Le possibilità di insuccesso di una start up sono molto alte per la natura stessa di questo tipo di realtà, ma gli strumenti messi a disposizione dal Codice della crisi per sostenere le imprese in difficoltà mal si adattano alle realtà emergenti e innovative. Per questo gli studi di commercialisti e legali che accompagnano le start up svolgono screening molto approfonditi.

Al Registro delle imprese sono censite quasi 12.700 start up innovative. Ma il tasso di fallimento per queste aziende neocostituite è molto alto: secondo uno studio di Assolombarda pubblicato a settembre 2024, che ha analizzato il fenomeno dal 2012 al 2023, a sei anni dalla nascita il 30% delle start up è già morto, spesso a causa di modelli di business fragili, o per la sottovalutazione delle questioni legali e amministrative, o ancora per la mancata raccolta di risorse. Del resto molte incognite accompagnano le start up, società giovani, il cui unico vero valore spesso è dato dalle persone e da un eventuale brevetto. E non bastano le agevolazioni concesse nei primi cinque anni di vita: tra queste, la possibilità di accedere a strumenti di gestione della crisi come il concordato minore o la liquidazione del patrimonio, o la composizione negoziata.

In questo scenario serve un approccio rigoroso di analisi del progetto, che faccia da contraltare all'entusiasmo con cui gli startupper iniziano l'avventura, con un business model molto dettagliato e un approfondimento del settore in cui si va ad operare.

I vantaggi fiscali

Fivers - Studio legale e tributario mette in campo diversi servizi per assistere le start up e ha affrontato il tema della loro fragilità in un webinar con alcuni fondi. Nel corso dell'incontro è stato sottolineato quanto sia delicato il ruolo dei finanziatori quando iniziano le difficoltà. «Le difficoltà sono endemiche al mondo delle start up - hanno spiegato Claudio Tatozzi, partner e Renato Giallombardo, co-managing partner della sede di Roma. Nelle fasi iniziali è difficile chiamare queste realtà "imprese", e se dovessimo identificare quante sono realmente innovative e vedere quante volte queste stesse hanno rischiato il fallimento, nonché quanti incentivi fiscali sono stati utilizzati troveremo una situazione non così rosea, anche perché si tratta di autocertificazioni. Per trattare seriamente il problema servono verifiche».

Del resto per molti il vero pilastro delle start up è il beneficio fiscale che le accompagna per cinque anni, anche se manca la possibilità di dedurre le perdite subite per gli investitori, che coprirebbe in parte i casi di insuccesso.

«Nella mia esperienza - commenta Fabio Maria Venegoni, senior partner di **Trotter Studio Associato**, commercialista - quando si matura la consapevolezza che l'iniziativa non può proseguire sono stati superati i cinque anni dalla costituzione della società. In quell'arco di tempo, concentrati sullo sviluppo del progetto, gli startupper non percepiscono il beneficio insito nell'essere esclusi dalle procedure tipiche del diritto fallimentare e, superata quella soglia non è più possibile fruire del beneficio».

Per lo studio **ATHENA Professionisti e Consulenti Associati** la difficoltà principale è sempre legata al reperimento delle risorse per cui servirebbe agevolare il lancio

del business. «Gestire le situazioni difficili con le attuali norme bancarie e del Codice della crisi non è facile - commenta il senior partner Riccardo Andriolo, commercialista - poiché alle start up manca un track record ed esprimono con difficoltà un valore economico chiaro. Anche la composizione negoziata difficilmente porterebbe al salvataggio dell'azienda perché quando una situazione è compromessa il progetto si perde».

Le situazioni di crisi

Pirola Pennuto Zei & Associati attua uno screening etico del cliente e poi attiva una diagnostica della start up per consigliare lo strumento migliore. Racconta Stefano Barletta,

commercialista e partner dello studio: «Assistiamo sia imprenditori in crisi e li aiutiamo a trovare la strada meno dolorosa nell'affrontare le difficoltà, sia creditori che hanno necessità di rientrare dei fondi. Ma gli strumenti per recuperare il credito sono davvero pochi».

Il problema resta come uscire dalla crisi, come sottolinea Luca Calò of counsel di **Tonucci & Partners**: «Fin quando la società è iscritta al Registro speciale può derogare ad alcuni dei requisiti tipici della crisi. Ma senza un apporto esterno di finanza non è facile. Ai creditori qualcosa dovrete offrire, ma spesso le start up non hanno garanzie da offrire».



Decisivi. Nei primi cinque anni le start up sono esonerate dai vincoli del diritto fallimentare

Ecosistemi digitali e nuovi modelli di business: il contributo dei servizi finanziari

ORCHESTRATE

EMBED

REWARD

ENGAGE

In un mondo in cui le aspettative dei clienti evolvono verso esperienze sempre più fluide, personalizzate e integrate, l'Embedded Finance (anche conosciuta come "Finanza Integrata") si afferma come leva strategica per la trasformazione di intere industry in ecosistemi digitali.

Dall'automotive alle utilities: ecosistemi in movimento

Nel settore automotive i veicoli diventano hub digitali capaci di offrire servizi finanziari in-car: dal pagamento automatico di carburante, pedaggi e ricariche elettriche, fino a soluzioni di leasing e assicurazione personalizzate in base allo stile di guida.

Questo approccio non solo migliora l'esperienza utente, ma consente alle case automobilistiche di generare nuove fonti di ricavo e fidelizzazione. Anche il settore delle utilities sta vivendo una profonda trasformazione. L'integrazione di servizi finanziari nei touchpoint digitali consente, ad esempio, la rateizzazione automatica delle bollette, l'attivazione di piani di pagamento flessibili o l'accesso a micro-finanziamenti per interventi di efficientamento energetico.

In entrambi i casi, la finanza non è più un layer separato, ma un elemento nativo dell'esperienza.

Un mercato in espansione

Secondo McKinsey, il mercato europeo dell'Embedded Finance ha generato tra i 20 e i 30 miliardi di euro nel 2023, con prospettive di crescita che supereranno i 100 miliardi entro il 2030.

Questa crescita è trainata dalla capacità dell'Embedded Finance di rispondere a esigenze trasversali: semplificare la value chain, migliorare la customer experience, abilitare nuovi modelli di business e monetizzazione dei dati. Il tutto grazie alla semplice integrazione di servizi finanziari all'interno di piattaforme non bancarie, tramite API.

L'Italia protagonista

In questo scenario in rapida evoluzione, l'Italia si distingue grazie a player innovativi come **Fabrick**, che con la sua piattaforma di Open Finance consente alle aziende di integrare servizi finanziari direttamente nei propri touchpoint digitali. Questo approccio porta benefici tangibili su due fronti.

Da un lato, migliora l'esperienza cliente: i consumatori possono accedere a pagamenti istantanei, rateizzazioni flessibili, onboarding semplificati e servizi assicurativi o di credito contestuali, tutto all'interno dello stesso ambiente.

Dall'altro, le imprese ottimizzano i processi interni: l'integrazione nativa di strumenti finanziari consente una gestione automatizzata e centralizzata degli incassi e dei pagamenti, una riconciliazione in tempo reale e un monitoraggio migliore del cash flow.

In un contesto in cui ogni industry è chiamata a ripensarsi come ecosistema, la finanza integrata rappresenta il collante invisibile che rende possibile questa evoluzione.

Scopri di più su fabrick.com**fabrick**

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale

DIARIO LEGALE

di **Massimiliano Carbonaro**

INGRESSI/1

LawaL si rafforza nelle Life sciences

Nuovo ingresso in **LawaL Legal & Tax Advisory** che ha annunciato l'arrivo in qualità di partner di Giuseppe Speziale come responsabile della focus area Life sciences & healthcare. Con oltre vent'anni di esperienza, l'avvocato è un professionista di riferimento nel settore e in particolare nei comparti pharma, biotech, medTech, medical device, nutraceutica e cosmetica assistendo imprese e operatori in contesti altamente regolamentati, con consulenze su compliance normativa, proprietà intellettuale, operazioni societarie, distribuzione e ricerca clinica. Nel corso della sua carriera Giuseppe Speziale ha maturato una solida competenza anche in materia di diritto commerciale e operazioni di venture capital, con un focus su start up innovative e nuovi modelli di business legati a scienza e tecnologia. Piernicò Mancone, managing partner di LawaL, ha commentato: «Questo ingresso rappresenta un passo strategico per lo studio, che conferma la nostra volontà di rafforzare le aree più innovative e ad alta complessità come il Life sciences & healthcare oltre che la ferma intenzione di supportare con eccellenza e competenza l'ecosistema dell'innovazione, della ricerca e della salute».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**GIUSEPPE SPEZIALE**
Nuovo partner di LawaL Legal & Tax Advisory

INGRESSI/2

Blf potenzia l'area del diritto commerciale

Alberto De Pra e Alessandro Pomelli entrano come of counsel in **BLF Studio Legale**. Entrambi gli avvocati sono figure di grande esperienza. Alberto De Pra, cassazionista, è professore associato di diritto commerciale presso l'Università di Padova dove insegna anche Diritto delle imprese in crisi ed è docente nel dottorato in Law&Economics presso l'Università di Bologna. Nell'ambito della sua attività professionale si occupa di diritto societario, crisi d'impresa, diritto bancario e della concorrenza. Alessandro Pomelli, legale in Italia e nello Stato di New York, è professore ordinario di diritto commerciale presso l'Università di Bologna. Si occupa principalmente di diritto delle società, delle banche, dei mercati e degli intermediari finanziari nonché di analisi economica del diritto. «Accogliamo con entusiasmo questi ingressi in studio, si tratta di professionisti di straordinaria esperienza e competenza. La nostra collaborazione, già avviata da tempo, si evolve oggi in modo naturale, a conferma di una sintonia professionale e personale che è da sempre alla base del nostro modo di lavorare», commenta Giuseppe Forni, partner di BLF Studio Legale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**ALESSANDRO POMELLI**
Entra, con Alberto De Pra, come of counsel in BLF Studio Legale