



SEMPLIFY
MY BUSINESS

N.1

I QUADERNI
DELL'ADVISOR

I QUADERNI DELL'ADVISOR

STARTUP INNOVATIVE

GUIDA PRATICA PER IMPRENDITORI
E PROFESSIONISTI



Strumenti



Opportunità



Strategie per costruire
imprese che crescono



CONOSCENZA | ESPERIENZA | VALORE

simplifmybusiness.com

Introduzione

Negli ultimi anni mi è capitato sempre più spesso di confrontarmi con imprenditori, professionisti e giovani startup che, pur operando in contesti molto diversi tra loro, avevano una caratteristica in comune: la necessità di orientarsi in un quadro normativo sempre più articolato.

Le informazioni non mancano. Anzi, sono probabilmente troppe.

Norme, circolari, articoli, webinar e approfondimenti consentono di trovare risposte praticamente su qualsiasi argomento. Ciò che, a mio avviso, manca più frequentemente è un filo conduttore che aiuti a comprendere il significato delle norme e il loro impatto sulle scelte dell'impresa.

Da questa riflessione nasce l'idea dei **Quaderni dell'Advisor**.

Non hanno la pretesa di fornire risposte definitive. Piuttosto, vorrebbero offrire un punto di vista maturato attraverso l'esperienza professionale e il confronto quotidiano con imprese, investitori e professionisti.

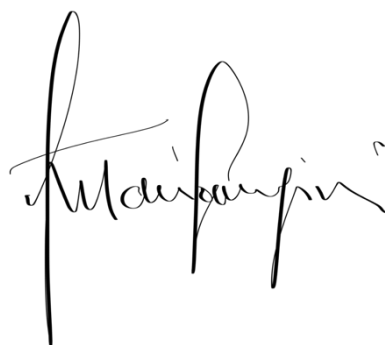
Le norme sono strumenti importanti, ma acquistano valore solo quando vengono inserite all'interno di un progetto imprenditoriale. Per questo motivo, nelle pagine che seguono, il riferimento alla normativa sarà sempre accompagnato da una riflessione sul suo utilizzo concreto, sulle opportunità che offre e, quando necessario, anche sui suoi limiti.

Questo primo Quaderno è dedicato alle Startup Innovative.

È un tema del quale si è scritto molto, spesso concentrando l'attenzione sulle agevolazioni previste dalla disciplina. Ho ritenuto utile affrontarlo partendo da una prospettiva diversa, cercando di comprendere quale sia il ruolo che questa figura può svolgere nello sviluppo di un progetto imprenditoriale e perché rappresenti ancora oggi uno degli strumenti più interessanti a disposizione di chi intende investire nell'innovazione.

L'auspicio è che questa collana possa diventare, nel tempo, uno strumento di lavoro e di riflessione per imprenditori, professionisti e per tutti coloro che vedono nell'innovazione un'opportunità di crescita.

Buona lettura.



Perché sono nate le Startup Innovative

Ogni volta che viene introdotta una nuova norma, vale la pena porsi una domanda semplice: **quale problema si voleva risolvere?**

Anche la disciplina delle Startup Innovative nasce da questa esigenza.

Per molti anni l'Italia ha faticato a trasformare idee, ricerca e competenze in imprese capaci di crescere. Le università producevano conoscenza, le aziende sviluppavano innovazione, ma troppo spesso mancava il collegamento tra questi due mondi. Molti progetti rimanevano sulla carta, altri trovavano all'estero un contesto più favorevole per svilupparsi.

La risposta del legislatore non è stata quella di creare una semplice agevolazione fiscale. L'obiettivo era più ambizioso: favorire la nascita di un ecosistema nel quale fare innovazione diventasse più semplice, meno rischioso e maggiormente attrattivo anche per gli investitori. In altre parole, lo Stato ha scelto di sostenere non tanto le imprese esistenti, quanto quelle che avrebbero potuto diventare le imprese del futuro.

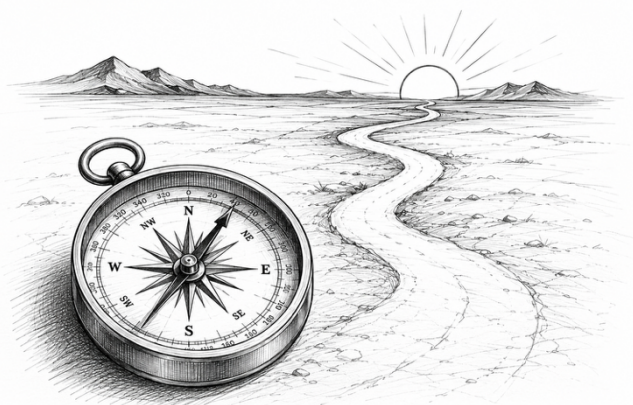
È una differenza sostanziale.

Una Startup Innovativa non riceve benefici perché è piccola o perché è appena nata. Li riceve perché investe nello sviluppo di qualcosa di nuovo: una tecnologia, un processo, un prodotto o un modello organizzativo che possa creare valore.

Questa impostazione spiega anche perché la normativa richieda requisiti specifici, come gli investimenti in ricerca e sviluppo, la presenza di personale qualificato o la disponibilità di brevetti e software registrati. Non sono condizioni imposte per complicare la vita agli imprenditori, ma indicatori che aiutano a distinguere un progetto realmente innovativo da una normale iniziativa economica.

Naturalmente questo sistema non è perfetto. Esistono Startup Innovative che non riusciranno mai a crescere e imprese tradizionali che innovano ogni giorno senza possedere i requisiti previsti dalla legge. La realtà è sempre più complessa delle definizioni normative.

Tuttavia, il merito della disciplina è quello di aver introdotto un principio destinato a rimanere nel tempo: **l'innovazione rappresenta un patrimonio da sostenere, perché genera competitività, occupazione qualificata e sviluppo economico.**



Riflessione dell'Advisor

Le norme possono creare condizioni favorevoli, ma non sostituiscono mai la qualità di un'idea imprenditoriale. Le Startup che ho visto crescere non sono quelle nate per ottenere un beneficio fiscale. Sono quelle che avevano individuato un problema reale e avevano costruito una soluzione credibile. La normativa ha semplicemente dato loro qualche strumento in più per accelerare il percorso.

L'innovazione non è solo tecnologia

Quando si parla di Startup Innovative, si pensa quasi automaticamente alla tecnologia. È una reazione comprensibile. Negli ultimi anni siamo stati abituati ad associare l'innovazione all'intelligenza artificiale, ai software, ai brevetti o alle piattaforme digitali.

In realtà, l'innovazione è un concetto molto più ampio.

Nel corso della mia attività mi è capitato di seguire startup che operavano in settori completamente diversi tra loro. Alcune sviluppavano nuove tecnologie, altre hanno ripensato modelli di business tradizionali, altre ancora hanno trovato un modo diverso di rispondere a un'esigenza del mercato.

Ed è proprio questo l'aspetto che ritengo più interessante.

L'innovazione non dipende tanto dal settore in cui si opera, quanto dalla capacità di affrontare un problema con un approccio diverso da quello esistente.

Per questo motivo non esiste un'unica "startup tipo". Ogni progetto ha una propria storia, un proprio mercato e obiettivi differenti.

Penso, ad esempio, ad **AKUA S.B.**, nata per sviluppare una tecnologia in grado di produrre acqua potabile dall'umidità presente nell'aria. In questo caso la ricerca e lo sviluppo rappresentano il cuore del progetto.

KENIR S.B., invece, opera nel settore dell'acqua idrogenata. Anche qui la componente tecnologica è importante, ma il vero lavoro è stato trasformare un'intuizione in un prodotto che potesse trovare spazio sul mercato.

Con **PRAMA CAPITAL S.B.** il percorso è stato ancora diverso. L'innovazione non riguarda un prodotto, ma un modello operativo applicato al mondo degli investimenti immobiliari e della finanza d'impresa. Un settore considerato tradizionale che, attraverso strumenti digitali e nuovi processi, può evolvere profondamente.

Infine c'è **CIAO MIND S.B.**, Startup Innovativa a Vocazione Sociale, che ha scelto di utilizzare la tecnologia per valorizzare il patrimonio museale e renderlo più accessibile. Un esempio che dimostra come innovazione e impatto sociale possano procedere insieme.

Si tratta di progetti molto diversi tra loro, accomunati dalla volontà di trasformare un'idea in un'impresa innovativa.

Quattro mercati differenti.

Quattro modi diversi di fare impresa.

Eppure tutte condividono un elemento comune: sono nate per sviluppare un'idea e darle una concreta possibilità di diventare impresa.

È questo, probabilmente, il motivo per cui ritengo riduttivo definire una Startup Innovativa come un insieme di requisiti previsti dalla legge.

La normativa serve a individuare e sostenere determinate iniziative imprenditoriali.

L'innovazione, invece, nasce molto prima.

Nasce da un'idea, dalla capacità di osservare il mercato e dalla volontà di costruire qualcosa che prima non esisteva o che può essere fatto meglio.



L'esperienza dell'Advisor

Nel tempo mi sono reso conto che le startup più interessanti non sono necessariamente quelle con la tecnologia più avanzata. Sono quelle che hanno individuato un'esigenza reale e hanno costruito un progetto credibile per soddisfarla. La tecnologia può fare la differenza, ma da sola non basta. Come in ogni impresa, contano anche le persone, il mercato, il modello di business e la capacità di trasformare un'intuizione in un'organizzazione che crea valore.

Quando un'idea può diventare una Startup Innovativa

Dopo aver compreso perché è stata introdotta questa figura, viene naturale porsi una domanda: **quando un'impresa può essere considerata una Startup Innovativa?**

È una domanda che mi viene rivolta spesso e alla quale non è possibile rispondere semplicemente leggendo un elenco di requisiti.

La normativa, naturalmente, individua condizioni precise che devono essere rispettate. Sono condizioni necessarie, ma da sole non raccontano il progetto imprenditoriale.

Prima di verificare se un'impresa possiede i requisiti previsti dalla legge, credo sia utile fare una riflessione.

Una Startup Innovativa non nasce perché viene iscritta in una sezione speciale del Registro delle Imprese. L'iscrizione è il riconoscimento di un percorso che l'impresa ha già iniziato.

La qualifica di Startup Innovativa rappresenta il riconoscimento di un percorso imprenditoriale già avviato.

Per questo motivo, quando un imprenditore mi presenta una nuova iniziativa, difficilmente la prima domanda riguarda i requisiti normativi. Preferisco capire cosa vuole realizzare, quale problema intende risolvere, quali competenze possiede il team e quale spazio pensa di occupare nel mercato.

Solo dopo ha senso verificare se il progetto può essere qualificato come Startup Innovativa.

La legge richiede, tra le altre cose, che l'impresa sviluppi o commercializzi prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico e che possieda almeno uno dei requisiti previsti dalla normativa, come investimenti in ricerca e sviluppo, personale altamente qualificato oppure la disponibilità di brevetti o software registrati.

Sono elementi importanti, ma non andrebbero letti come un semplice elenco di condizioni da soddisfare.

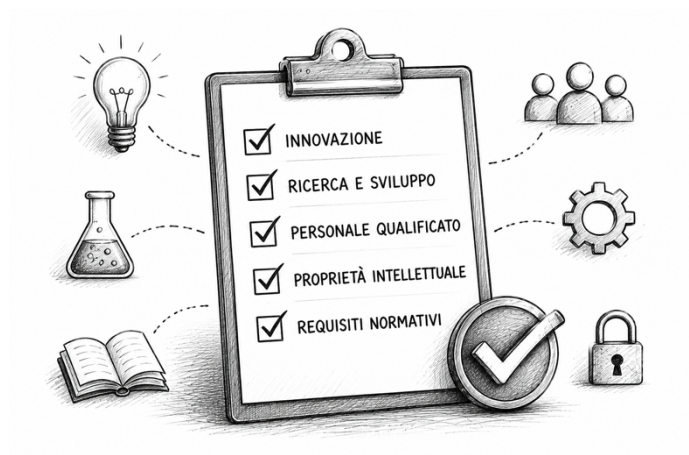
Nel loro insieme descrivono un'impresa che investe nell'innovazione e che costruisce il proprio vantaggio competitivo attraverso conoscenze, competenze e ricerca.

Ed è probabilmente questo il messaggio più importante.

L'obiettivo non è diventare una Startup Innovativa.

L'obiettivo è costruire un'impresa innovativa.

Se questo percorso viene affrontato con coerenza, il riconoscimento previsto dalla normativa rappresenta una naturale conseguenza.



L'esperienza dell'Advisor

Mi è capitato più volte di incontrare imprenditori convinti che il primo passo fosse costituire una Startup Innovativa. Dopo qualche incontro ci rendevamo conto che il vero lavoro era un altro: definire meglio il progetto, validare il mercato, individuare le competenze mancanti o proteggere la proprietà intellettuale. La forma giuridica è importante, ma arriva quando il progetto ha già iniziato a prendere forma.

Una scelta che va oltre le agevolazioni

Ogni progetto imprenditoriale nasce da un'idea, ma non tutte le idee seguono lo stesso percorso.

Alcune imprese vengono costituite per svolgere un'attività già consolidata, con un modello di business definito e obiettivi di crescita progressivi. Altre, invece, nascono per sviluppare qualcosa che ancora non esiste o che richiede una fase di ricerca, sperimentazione e continuo adattamento.

È in questo secondo contesto che si inserisce la disciplina delle Startup Innovative.

La normativa riconosce che queste imprese affrontano esigenze diverse rispetto a una società tradizionale e mette a disposizione strumenti pensati per accompagnarne lo sviluppo. Non si tratta di un percorso migliore o peggiore rispetto ad altri. È semplicemente un percorso diverso, che richiede una diversa impostazione del progetto e una diversa capacità di pianificazione.

Nella mia esperienza, le iniziative che hanno ottenuto i risultati migliori sono quelle che hanno mantenuto una chiara coerenza tra l'idea iniziale, il modello di business e gli strumenti utilizzati per realizzarla. La qualifica di Startup Innovativa è stata una conseguenza di questo percorso, non il suo obiettivo. C'era un'esigenza da soddisfare, un mercato da raggiungere, una soluzione da sviluppare.

Solo successivamente ci si è chiesti quale fosse lo strumento giuridico più adatto per accompagnarne la crescita.

Credo che questo sia il corretto ordine delle cose.

Prima il progetto.

Poi l'organizzazione dell'impresa.

Infine la valutazione degli strumenti che l'ordinamento mette a disposizione.

La qualifica di Startup Innovativa rientra proprio fra questi strumenti.

Può facilitare l'avvio del progetto, favorire l'ingresso di investitori, agevolare l'accesso ad alcune misure di sostegno e rendere più semplice affrontare le prime fasi di sviluppo.

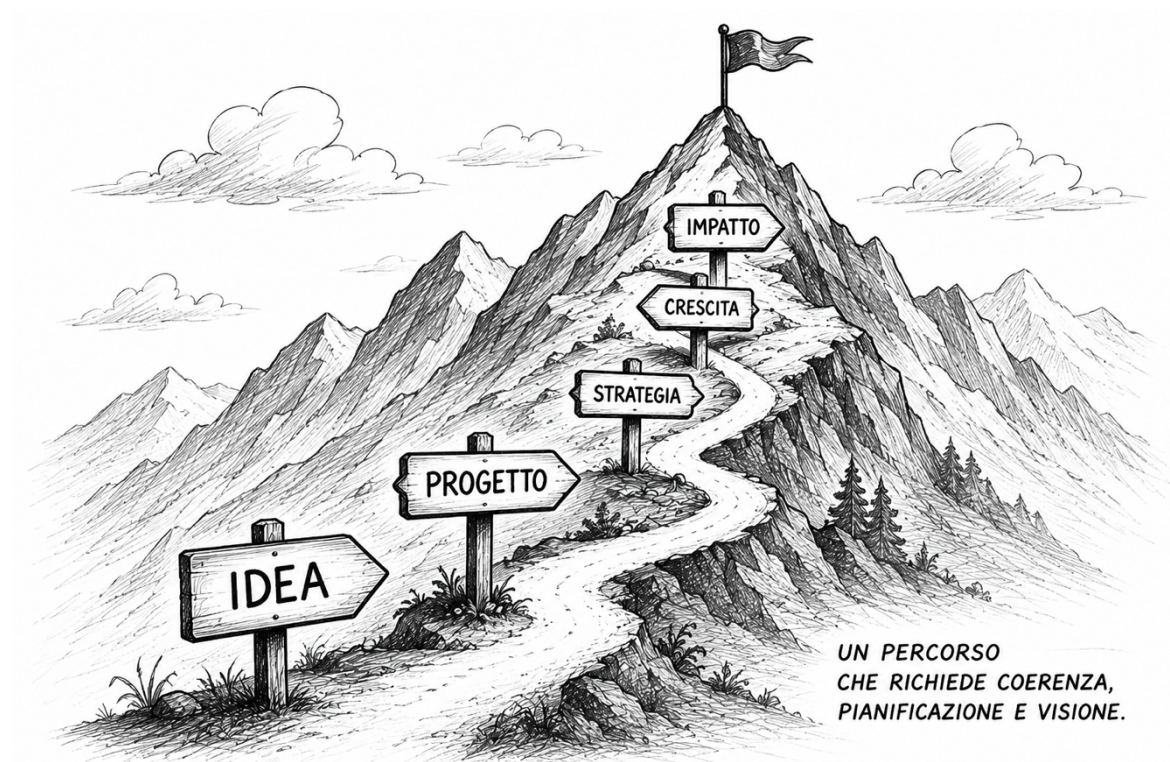
Ma rimane uno strumento.

La qualità del progetto continua a dipendere dalle persone, dalle competenze, dalla capacità di interpretare il mercato e di adattarsi ai cambiamenti.

È probabilmente questo l'aspetto che, negli anni, ho imparato a considerare più importante.

Le agevolazioni possono creare condizioni favorevoli.

La crescita dell'impresa dipende da molte altre variabili che nessuna norma può sostituire.



L'esperienza dell'Advisor

Mi capita spesso di confrontarmi con imprenditori che arrivano con un'idea molto chiara del prodotto che vorrebbero realizzare, ma con molti dubbi sul percorso da seguire. In questi casi non parto mai dalla normativa. Cerco prima di comprendere il progetto, gli obiettivi e le persone coinvolte. Solo dopo affrontiamo gli aspetti societari, fiscali e finanziari. È un approccio che, nella mia esperienza, aiuta a prendere decisioni più consapevoli.

Conviene costituire una Startup Innovativa?

La scelta di costituire una Startup Innovativa non dovrebbe essere guidata esclusivamente dalla presenza di agevolazioni o di particolari strumenti di sostegno. Prima ancora di valutare questi aspetti, è opportuno comprendere se il progetto imprenditoriale possiede realmente le caratteristiche che la normativa intende favorire.

Nel corso della mia attività professionale mi è capitato di seguire iniziative molto diverse tra loro. In alcuni casi la Startup Innovativa rappresentava la soluzione più coerente per accompagnare lo sviluppo del progetto. In altri, pur in presenza di idee interessanti, non era lo strumento più adatto.

Questo mi ha portato a una considerazione molto semplice. La disciplina sulle Startup Innovative non è stata introdotta per rendere più conveniente l'avvio di una nuova impresa, ma per sostenere iniziative che fondano la propria crescita sull'innovazione.

È una differenza che, nella pratica, cambia il modo di affrontare il progetto.

Una startup è chiamata a investire nella ricerca, nello sviluppo delle competenze, nella tutela della proprietà intellettuale e nella costruzione di un modello di business capace di evolvere nel tempo. Sono aspetti che richiedono una pianificazione diversa rispetto a quella di molte imprese tradizionali.

Naturalmente ogni iniziativa imprenditoriale ha una propria storia e non esistono modelli validi per tutti. Ci sono imprese innovative che non avranno mai interesse ad assumere la qualifica di Startup Innovativa e, al contrario, progetti che trovano proprio in questa disciplina il contesto più adatto per crescere.

Per questo motivo ritengo che la valutazione debba partire sempre dall'impresa e dai suoi obiettivi.

La normativa mette a disposizione uno strumento.

Sta all'imprenditore, insieme ai propri consulenti, capire se quello strumento sia realmente coerente con il percorso che intende intraprendere.



L'esperienza dell'Advisor

In molti casi il confronto con gli imprenditori non si conclude con la decisione di costituire una Startup Innovativa. A volte emerge che il progetto ha bisogno di essere ulteriormente sviluppato, altre volte che una diversa struttura societaria risponde meglio agli obiettivi dell'impresa. Anche questa è una conclusione utile. Il valore della consulenza non consiste nel trovare sempre la stessa soluzione, ma nell'individuare quella più adatta al caso concreto.

Il valore della disciplina

Nel corso degli anni la disciplina delle Startup Innovative si è progressivamente arricchita di strumenti pensati per favorire la nascita e lo sviluppo di nuove imprese. L'attenzione si concentra spesso su questi aspetti, perché rappresentano la parte più visibile della normativa. A mio avviso, però, il valore della disciplina va ricercato altrove.

Per la prima volta il legislatore ha riconosciuto che un progetto innovativo attraversa una fase iniziale diversa rispetto a quella di un'impresa tradizionale. Lo sviluppo di una nuova tecnologia, la sperimentazione di un modello di business o l'ingresso in un mercato ancora inesplorato richiedono tempi, competenze e investimenti che difficilmente producono risultati immediati.

In questo contesto si inseriscono le misure previste dalla normativa. Non hanno lo scopo di sostituire la capacità imprenditoriale né di garantire il successo dell'iniziativa. Cercano piuttosto di creare un contesto più favorevole per trasformare un'idea in un'impresa.

È una distinzione che considero importante.

Nel corso della mia attività ho incontrato startup che hanno utilizzato gran parte degli strumenti messi a disposizione dalla normativa e altre che ne hanno utilizzati soltanto alcuni. In entrambi i casi la differenza non è mai stata determinata dalle agevolazioni, ma dalla qualità del progetto, dalla preparazione del team e dalla capacità di adattarsi al mercato.

Le misure di sostegno possono accelerare un percorso già avviato. Più difficilmente riescono a compensare la mancanza di una strategia, di un'organizzazione o di un modello di business sostenibile.

Per questo motivo ritengo che la disciplina debba essere letta come un'opportunità che accompagna lo sviluppo dell'impresa e non come l'elemento sul quale costruire il progetto.

L'esperienza dell'Advisor

In questi anni ho avuto modo di seguire startup con caratteristiche molto diverse. Alcune hanno trovato nella normativa un valido supporto per accelerare la propria crescita, altre hanno scelto percorsi differenti. Questa esperienza mi ha confermato che gli strumenti messi a disposizione dal legislatore sono certamente utili, ma producono risultati concreti quando si inseriscono all'interno di un progetto imprenditoriale già solido.

Conclusioni

Le Startup Innovative hanno contribuito a modificare il modo in cui si guarda all'innovazione nel nostro Paese.

Negli anni la disciplina è cambiata, sono stati introdotti nuovi strumenti e l'attenzione verso questi progetti è progressivamente aumentata.

Resta però un aspetto che, a mio avviso, merita di essere ricordato.

Una Startup Innovativa non nasce per effetto di una norma.

Nasce quando qualcuno decide di trasformare un'idea in un'impresa.

La normativa può accompagnare questo percorso, renderlo più semplice e, in alcuni casi, accelerarne la crescita.

Il risultato finale, però, continua a dipendere dalla qualità del progetto, dalle persone che lo guidano e dalla capacità di trasformare un'intuizione in un'attività economica sostenibile.

È probabilmente questo il motivo per cui considero la disciplina delle Startup Innovative una delle innovazioni normative più interessanti degli ultimi anni.

Non perché abbia introdotto nuove agevolazioni.

Ma perché ha riconosciuto il valore dell'innovazione come elemento centrale dello sviluppo economico.

In sintesi

Le Startup Innovative rappresentano uno degli strumenti con cui il legislatore ha scelto di sostenere la nascita di imprese ad alto contenuto innovativo.

La normativa mette a disposizione opportunità importanti, ma non sostituisce gli elementi che determinano il successo di un progetto imprenditoriale.

L'innovazione non coincide necessariamente con la tecnologia. Può riguardare un prodotto, un servizio, un processo o un modello di business, purché sia in grado di generare valore.

La qualifica di Startup Innovativa non dovrebbe essere considerata un obiettivo, ma uno strumento che accompagna lo sviluppo dell'impresa quando ne ricorrono i presupposti.

Ogni progetto richiede una valutazione autonoma. Non esistono soluzioni valide per tutti, ma percorsi che devono essere costruiti sulla base delle caratteristiche dell'impresa e degli obiettivi dell'imprenditore.

In definitiva, la normativa offre un contesto favorevole alla crescita. La capacità di trasformare un'idea in un'impresa rimane, come sempre, responsabilità dell'imprenditore.

"Ogni impresa nasce da un'idea. L'innovazione nasce dalla capacità di trasformarla in valore."