

## **Allegato 1**

### **CAPITOLATO TECNICO**

#### **Servizio di advisor strategico-finanziario in materia di strumenti di finanza alternativa con particolare riferimento all'equity crowdfunding**

##### **IL CONTESTO**

Innexta è una società del sistema camerale partecipata dalle principali Camere di commercio italiane, da Unioncamere Nazionale, da Unioncamere Lombardia e da Parcam Servizi, la cui finalità è quella di facilitare l'accesso al credito e ai mercati finanziari da parte delle PMI.

In collaborazione con la Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi, Innexta ha avviato per il biennio 2026-2027 il progetto sperimentale "Accompagnare le imprese all'utilizzo dell'Equity Crowdfunding e della Finanza Complementare", con l'obiettivo di fornire aiuto diretto alle imprese attraverso la costruzione di un percorso di selezione, accompagnamento e pre-analisi di operazioni di finanza strutturata, in ambito equity/debito, con particolare focus nell'equity crowdfunding, secondo un modello suddiviso nelle fasi di: scouting e selezione, analisi e orientamento; raccordo con il mercato.

##### **IL SERVIZIO**

Il servizio sarà realizzato secondo quanto indicato nell'offerta presentata dall'operatore economico e si articolerà nelle seguenti attività:

**a) Progettazione e realizzazione di una landing page per la raccolta delle manifestazioni di interesse da parte delle imprese interessate a raccogliere capitali attraverso la finanza alternativa, compresa l'individuazione delle informazioni da raccogliere**

L'attività di progettazione del funnel di raccolta delle manifestazioni di interesse dovrà essere realizzata garantendo la completezza delle informazioni richieste (necessarie per una pre-selezione efficace) e la facilità d'uso per l'impresa al fine di minimizzare il tasso di abbandono. I campi delle informazioni raccolte dovranno essere individuati con la collaborazione delle piattaforme partner e potranno riguardare, a titolo esemplificativo:

- Dati anagrafici e societari (ragione sociale, P.IVA, forma giuridica, sede)
- Settore di attività e stadio di sviluppo
- Fatturato e principali metriche economico-finanziarie dell'ultimo esercizio
- Fabbisogno di capitali stimato (importo e finalità dell'investimento)
- Eventuale precedente esperienza con strumenti di finanza alternativa
- Disponibilità di documentazione societaria di base (bilancio, business plan, statuto)
- Consenso al trattamento dei dati ai fini del Progetto

La landing page sarà accessibile alle imprese interessate tramite un URL dedicato che potrà essere promosso da Innexta e dalla Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi e avrà una duplice funzione: informativa (presentazione del Progetto, degli strumenti di finanza alternativa disponibili, dei criteri di accesso) e di intake (raccolta della manifestazione di interesse tramite form strutturato).

Le manifestazioni di interesse ricevute dovranno essere caricate su un sistema di gestione condiviso con Innexta, con accesso tracciato e report automatico delle nuove candidature.

**b) elaborazione di un modello di scoring da utilizzare per la selezione delle imprese**

Il modello di scoring sfrutterà un sistema già validato e sarà articolato in quattro macro-aree oggettive di analisi alle quali verrà attribuito un punteggio: governance societaria, team e track record, traction e validazione di mercato, struttura dell'operazione di raccolta.

| Area di Valutazione (25 pt clasc.)  | Criteri Principali Valutati                                                                                                                                                                                                                       | Indicatori Chiave                                                                       |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Governance Societaria</b>     | Struttura societaria, presenza di soci con quote chiare, CDA o organi di controllo, eventuali partecipazioni di fondi o investitori terzi, regolarità contributiva e legale.                                                                      | Tipologia societaria, N. soci, presenza di investitori istituzionali                    |
| <b>2. Team e Track Record</b>       | Competenze e seniority del team fondatore, esperienza settoriale, precedenti startup o ruoli rilevanti, presenza di advisor o mentor con network attivo, complementarietà delle competenze.                                                       | CV fondatori, anni esperienza settore, precedenti exit o ruoli manageriali              |
| <b>3. Traction e Validazione</b>    | Ricavi o revenue run-rate, numero di clienti paganti o utenti attivi, Letters of Intent o contratti siglati, MVP o prodotto in mercato, riscontri da parte di clienti o partner.                                                                  | Fatturato ultimo anno, N. clienti, MoM growth rate, stato del prodotto                  |
| <b>4. Struttura dell'Operazione</b> | Chiarezza nell'utilizzo dei proventi della raccolta (use of proceeds), target di raccolta coerente con lo stadio e la valutazione, pre-money valuation sostenibile rispetto ai multipli di mercato, presenza di anchor investor o pre-commitment. | Importo target, pre-money valuation, presenza anchor investor, use of proceeds definito |

Per le imprese che raggiungono una soglia minima di SAO Score (a titolo esemplificativo 50/100) verrà fissato il colloquio conoscitivo; per quelle al di sotto della soglia verrà inviato un riscontro scritto con indicazione delle aree di miglioramento.

**c) supporto nell'attività di scouting di imprese che abbiano un elevato potenziale di crescita e un orientamento alla raccolta di capitali tramite la finanza alternativa e organizzazione di colloqui conoscitivi e di approfondimento**

L'attività di scouting sarà realizzata avvalendosi di:

- Network di acceleratori e incubatori partner (I3P, SmartCity Lab, Lifegate Way e altri)
- Rapporti con associazioni di categoria e reti di imprese nei settori target
- Studi Professionali partner
- Segnalazioni dai Venture Partner
- Canali social e newsletter dedicate al venture capital e alla finanza alternativa

I colloqui conoscitivi saranno realizzati sulla base di un set di domande e potranno avere una durata media di 60/90 minuti, così suddivisi: presentazione del Programma e degli strumenti disponibili (15 min), approfondimento del modello di business e della situazione finanziaria dell'impresa (30 min), valutazione qualitativa del team (15 min), Q&A e raccolta documentazione preliminare (15 min).

L'esito del colloquio viene integrato nel SAO Score producendo il Profilo di Fattibilità Preliminare.

**d) attività di advisory e supporto alle PMI e start up anche attraverso la realizzazione di incontri one to one e di brevi percorsi formativi**

Il servizio di advisory individuale prevede sessioni one-to-one (2-4 sessioni da 60 minuti per impresa) su business plan review, company valuation, pitch preparation e fundraising strategy, oltre all'erogazione di moduli formativi introduttivi sull'equity crowdfunding in formato workshop (2-3h) e webinar, destinati sia a founder che a operatori professionali. I moduli formativi potranno essere realizzati in presenza, presso la sede della Camera di commercio, o da remoto e potranno approfondire le seguenti tematiche: introduzione alla finanza alternativa e

all'equity crowdfunding, come funziona una campagna (dalla preparazione alla chiusura), comunicazione verso gli investitori retail, aspetti legali e societari rilevanti.

**e) elaborazione di un modello informatizzato da utilizzare per la predisposizione delle schede di valutazione delle imprese**

Per tale attività verrà adattato lo strumento digitale di valutazione delle imprese - Assessment Sheet –, già in uso all'operatore economico, che integra i criteri del SAO Framework in un formato standardizzato, esportabile e facilmente condivisibile con partner istituzionali.

La scheda include:

- Profilo sintetico dell'impresa (anagrafica, settore, stadio, team)
- SAO Score dettagliato per area (punteggio numerico + commento qualitativo)
- Gap analysis rispetto ai requisiti delle principali piattaforme ECSP
- Raccomandazioni operative per il rafforzamento dei punti di debolezza
- Sintesi della proposta di raccolta (target, pre-money, uso dei fondi)

La scheda dovrà essere condivisa con Innexa nella fase di validazione (cfr. fase di raccordo istituzionale) e potrà essere consegnata all'impresa come feedback.

**f) supporto nell'individuazione dello strumento finanziario più adatto al profilo del progetto e nella predisposizione delle schede di valutazione delle imprese incontrate nonché di analisi sintetiche da fornire alle imprese come feedback**

La valutazione sarà effettuata tenendo in considerazione lo stadio di sviluppo, del settore, della governance, del track record finanziario e della capacità di attrazione della community di investitori.

Orientativamente, si terrà conto delle seguenti caratteristiche dei singoli strumenti:

- Equity crowdfunding: adatto per imprese con forte storia narrativa, community potenziale, ambizioni di crescita scalabile
- Lending crowdfunding (minibond / invoice financing): adatto per PMI con flussi di cassa ricorrenti, garanzie reali o crediti certificati
- Strumenti ibridi (convertible note, SAFE): adatti per stage very early con incertezza sulla valutazione

Per il feedback alle imprese verrà utilizzato un output standard in cui sono illustrate le conclusioni dell'analisi e i passi successivi raccomandati.

Sulla base della compatibilità tra il profilo dell'impresa e le caratteristiche operative delle piattaforme (settore focus, ticket medio, investor base), potranno essere fornite delle indicazioni relative alle piattaforme potenzialmente interessate al progetto.

**g) predisposizione di un form da sottoporre alle imprese per l'indicazione degli operatori economici a cui si vuole che venga condiviso il progetto con descrizione delle principali caratteristiche degli operatori stessi**

L'operatore dovrà sviluppare un framework di platform matching che consenta alle imprese di selezionare in modo informato la piattaforma più adatta alle proprie caratteristiche. Il form include una descrizione strutturata delle caratteristiche operative, commerciali e settoriali di ciascuna piattaforma partner (ticket medio, settori preferenziali, investor base, condizioni di onboarding, tempi medi di chiusura), consentendo all'impresa di esprimere una preferenza informata e a Innexa di validare la scelta prima dell'avvio dei contatti formali con la piattaforma.

**h) coordinamento delle attività finalizzate a facilitare il contatto tra le imprese e gli operatori di mercato, con particolare riguardo all' Equity Crowdfunding, fino al completamento dell'eventuale operazione di raccolta di capitali**

L'attività consiste nel fornire supporto all'impresa nella preparazione di tutti i materiali di campagna (investor deck, video pitch, pagina di campagna), nel favorire il contatto con le piattaforme garantendo condizioni di onboarding agevolate sui portali con cui l'operatore ha in

essere accordi di Venture Partnership, nel presidiare la fase di raccolta attiva fino al raggiungimento del target.

Per la realizzazione di questa attività si stimano le seguenti tempistiche:

- Warm introduction con il team della piattaforma selezionata e apertura del dossier di onboarding: 1-2 settimane.
- Supporto nella due diligence documentale richiesta dalla piattaforma: raccolta e organizzazione della documentazione societaria, finanziaria e legale: 2-4 settimane.

Per la realizzazione del servizio è riconosciuto un compenso massimo complessivo pari a Euro 37.500,00 oltre IVA, così suddiviso:

- euro 11.250,00 oltre IVA da riconoscersi a corpo per le attività di cui dalla lettera a) alla lettera g)
- euro 15.000,00 oltre IVA alla chiusura di 3 campagne di raccolta (lettera h)
- euro 11.250,00 oltre IVA alla chiusura di ulteriori 2 campagne di raccolta (lettera h)

Le ultime due tranche sono condizionate esclusivamente alla chiusura con successo delle campagne, intesa come completamento dell'operazione con svincolo dei fondi raccolti.