

“ALL’AQUILA 104 NUOVE STARTUP”, AVVOCATO DE PAULIS, “SERVE NETWORK PROFESSIONISTI-INVESTITORI”

17 Maggio 2025



L'AQUILA - “La provincia dell'Aquila, nel terzo trimestre 2024, ha battuto un record, per startup innovative, in rapporto alla popolazione, ben 104. Parliamo di un mondo in crescita, che offre grandi opportunità ai giovani che hanno voglia di fare impresa e di realizzare le loro idee e i loro sogni. Occorre però creare in Abruzzo un ecosistema, un networking, che favorisca l'incontro tra startupper, professionisti e investitori”.

Parola di Marco De Paulis, 46enne avvocato, con affermati studi a L'Aquila, Tortoreto, Roma e Milano, esperto in diritto societario, appalti e penale d'impresa, e che negli ultimi anni si dedica con crescente assiduità e passione ai complessi aspetti giuridici e normativi che riguardano le startup innovative, ovvero le imprese giovani, riconosciute dalla legge, ad alto contenuto tecnologico, con forti potenzialità di crescita, che svolgono in modo prevalente attività di ricerca e sviluppo, impiegano personale altamente qualificato, sono titolari di brevetti, software registrati o altri diritti di proprietà intellettuale. In cerca di investitori per far decollare l'idea imprenditoriale e conquistare il mercato con il loro prodotto.

Lo stesso De Paulis è socio di una startup che sta muovendo i primi passi, in fase sviluppo del prodotto, nell'ambito digitale e dell'ia.

“Sin dall'inizio bisogna dare un'impostazione professionale alla società e alla propria attività - spiega però l'avvocato nell'intervista -. Occorre creare una struttura solida, fondare le basi di quello che poi può essere lo sviluppo, e questo

significa organizzazione, definizione attenta di un organigramma, progettazione e programmazione di tutti i flussi di lavoro”.

Avvocato De Paulis, innanzitutto, facciamo qualche numero.

Il mondo delle startup è in continua crescita, è un argomento caldo, soprattutto tra i giovani che hanno voglia di fare impresa e di realizzare le loro idee. Pochi mesi fa è balzata agli onori della cronaca la notizia che la provincia dell'Aquila era al primo posto in Italia, nel terzo quadrimestre del 2024, per startup innovative, in rapporto alla popolazione, ben 104. Questo dato è dovuto anche ai finanziamenti che sono stati concessi dallo Stato con il bando Smart e start che agevolava soprattutto le aziende che avevano sede in alcune regioni del Sud Italia. La vicinanza di l'Aquila a Roma sicuramente è stato un altro fattore vincente, e comincia ad affermarsi un tessuto molto vivo, collegato anche con Pescara, grazie alla nascita di hub, che offrono occasioni di incontro e formazione.

Quali sono i settori prediletti in cui si dispiega l'attività delle startup in Abruzzo?

Sicuramente il tech, e L'Aquila vanta anche condizioni molto favorevoli per la ricerca scientifica e le biotecnologie, grazie alla presenza dell'Università e di importanti aziende del settore. Il tech come pure il digitale la fanno comunque ovunque da padrone, perché consentono di investire meno capitali e realizzare prodotti che poi possono diventare davvero scalabili e fare numeri molto interessanti.

C'è una difficoltà nel reperimento di capitali per avviare le startup?

Il primo vero passo da compiere, oltre ad aver messo a punto una buona idea, è quella di reperire le risorse economiche. Spesso gli startupper si buttano all'interno di acceleratori di impresa, si fanno avvicinare dai fondi di venture capital, che però poi impongono tutta una serie di clausole, e questi ragazzi, questi imprenditori, perdono il controllo della società. Ho parlato con tantissimi startupper che sono finiti in questo percorso, e se ne sono amaramente pentiti.

Lei cosa consiglia dunque?

Realizzare un 'mvp', ovvero un 'minimo prodotto valutabile' dal mercato, lanciare questa idea e cominciare a testarla, spendendo il meno possibile, con risorse proprie, reperite da persone o istituzioni vicine. Oppure partecipare ai bandi di finanziamento, che in questa fase sono numerosi e interessanti. Insomma, nella fase iniziale consiglio caldamente di non cedere una quota importante della società o addirittura cedere il controllo della gestione della società a soggetti esterni che ci mettono i soldi.

Convieni investire sulle startup, che livello di rischio c'è?

E' un settore molto interessante anche dal punto di vista di chi investe, perché le startup innovative hanno alcune caratteristiche molto vantaggiose, come la presenza di brevetti, l'investimento in ricerca e sviluppo, la maggioranza dei soci o addetti ai lavori che hanno una laurea specialistica. Ma non solo, il privato o la società che investe i propri capitali in una startup innovativa ha una detrazione fiscale importantissima. Un vantaggio immediato a livello fiscale, dunque, che consente nello stesso tempo di investire in società promettenti, in prodotti che possono risultare vincenti.

Quanto è importante però la gestione e l'organizzazione aziendale di una startup?

E' fondamentale: sin dall'inizio bisogna dare un'impostazione professionale alla società e alla propria attività. Occorre creare una struttura solida, fondare le basi di quello che poi può essere lo sviluppo, e questo significa organizzazione, definizione attenta di un organigramma, progettazione e programmazione di tutti i flussi di lavoro. Ma del resto questi sono requisiti di base richiesti anche dagli stessi investitori, che pretendono che la società si organizzi e si strutturi secondo un consono modello aziendale.

Cos'è l'accordo di investimento?

E' un contratto con cui si regolano tutta una serie di condizioni che l'investitore pone alla società per mettere i soldi dentro quindi acquista solitamente una quota di capitale però impone ai soci innanzitutto che loro ovviamente non facciano attività in concorrenza, che tutta l'attività di ricerca venga riversata all'interno della società, che i soci continuino a lavorare e ad impegnarsi all'interno della società. Diciamo che l'obiettivo dell'investitore è quello di salvaguardare il capitale investito. Dall'altro lato invece c'è la volontà di attrarre risorse e crescere. E' importante evitare che l'investitore con pochi soldi, comprando magari solo il 10% di una società, pretenda poi di controllarla e di determinarne poi il futuro.

Quanto è importante dunque la formazione e il networking?

Personalmente sto creando degli startup lab dove si parla di questi argomenti, coinvolgendo le persone che hanno fatto esperienza, hanno visto nascere crescere e delle imprese oggi floride, che magari le hanno anche vendute a fondi stranieri. Importante è far conoscere le loro esperienze a ragazzi che oggi iniziano il percorso. Organizziamo anche incontri tra imprenditori e startupper, con una formula per così dire smart, ovvero camminate in collina e in montagna, oppure sul lungomare, di un paio d'ore, durante le quali si parla e ci si confronta. Fondamentale anche in Abruzzo è creare un ecosistema, un networking, avvicinando anche realtà più grandi come può essere la vicina Roma. Vedo potenzialità anche nelle aree interne, soprattutto nel digitale, ma lì si ha maggiore difficoltà a trovare sul territorio i professionisti necessari, a livello commerciale, legale, di marketing, di gestione aziendale, con cui interagire e collaborare, che possano anche solo consigliare a questi ragazzi il percorso da fare, il come impostare la loro azienda e la loro attività".