

STARTUP DEL VINO: UN NUOVO SVILUPPO DI BUSINESS



Avv. **MARIO FUSANI**
Responsabile Ufficio legale Assoenologi

La cosiddetta wine economy costituisce un terreno sempre più fertile per la nascita di nuove StartUp. Le StartUp innovative nel settore viticolo-enologico sono, infatti, moltissime: da quelle che sfruttano le opportunità dell'e-commerce per la vendita di vino on-line, a quelle che offrono servizi di gestione delle cantine. Creatività e innovazione, da sole, non bastano per il successo di una StartUp, è necessaria una pianificazione e organizzazione aziendale "su misura" che ne consolidi la struttura e ne permetta la crescita.

Una StartUp costituisce un'organizzazione nuova, creata con l'obiettivo di diventare in poco tempo un'impresa con un "business model scalabile e ripetibile", cioè che permette una crescita rapida e che sia riproducibile in luoghi e momenti diversi, apportando soltanto delle piccole modifiche. Originariamente il termine StartUp veniva usato per identificare quelle attività riguardanti prodotti molto tecnologici e all'avanguardia nel settore informatico. Oggi, invece, il fenomeno delle StartUp, pur mantenendo sempre uno stretto legame con il mondo del digitale, si è esteso a moltissimi altri settori, tra cui anche quello viti-vinicolo.

WINE ECONOMY E NUOVE STARTUP

● Tra le più diffuse vi sono sicuramente le StartUp che propongono la vendita on line di vini. In alcuni casi si tratta di vere e proprie enoteche on-line che propongono etichette per tutti i gusti e per tutte le tasche, che, spesso, presentano tantissimi

prodotti anche a prezzi competitivi. Nello specifico, alcune StartUp offrono prodotti molto ricercati, quasi introvabili, mentre altre li accompagnano con un'accurata analisi dell'etichetta e del prodotto stesso. Spesso, inoltre, tali siti prevedono anche

un sistema di rating affidato ad esperti o agli stessi consumatori.

● Vi sono, poi, piattaforme destinate alla creazione e gestione di gruppi di acquisto, per comprare prodotti direttamente dalle cantine. In alcune città italiane, poi, sono

nate anche StartUp che hanno iniziato ad occuparsi della consegna a domicilio del vino, sul modello delle piattaforme di food delivery. Le StartUp che entrano nel settore viti-vinicolo, però, non sono solo quelle legate all'e-commerce. Negli ultimi anni, infatti, sono sorte moltissime StartUp interamente dedicate agli enologi ed agli addetti ai lavori.

- Tramite le più recenti e innovative tecnologie sono nati prodotti che consentono un controllo a distanza e continuo (tramite smartphone) del vino all'interno delle botti. Vi sono inoltre software che consentono il riconoscimento a distanza di eventuali patologie della vite e forniscono la relativa diagnosi, così come programmi che consentono l'analisi molecolare dei vitigni e dei terreni.

- A riprova di come le StartUp abbiano iniziato a diffondersi in tutta la filiera è necessario ricordare che molti progetti sono nati e si sono sviluppati in collaborazione con prestigiose Università o con l'aiuto di altri Enti Pubblici, come ad esempio le Regioni.

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE DI UNA STARTUP

- Il settore enogastronomico offre importanti margini di crescita, tuttavia, non tutte le StartUp che nascono riescono, poi, a sopravvivere e a "diventare grandi". Molti pensano, infatti, che alla base del successo di una StartUp vi siano esclusivamente una buona idea e un modesto capitale iniziale. Questi due elementi, tuttavia, da soli potrebbero non bastare, se non sono affiancati da opportune soluzioni legali.

Come detto in precedenza, una StartUp è una organizzazione che mira a crescere molto rapidamente. Per questo è necessario dotarla di una struttura organizzativa idonea.

- All'interno di una StartUp, infatti, l'esigenza di una organizzazione "su misura" risulta fondamentale. Un modello di tipo "tradizionale", che mira, cioè, ad una crescita costante ma meno veloce, potrebbe, infatti, non risultare adeguato.

- Una delle prime difficoltà che si presenta a qualsiasi startupper, ad esempio, è quella di decidere come organizzare le proprie risorse e come far fronte al pagamento delle stesse. A questo pro-

posito, il legislatore ha concesso alle StartUp la possibilità di fare ricorso al c.d. "work for equity" la cui disciplina è stata introdotta dal D.L. n. 179 del 2012 (Decreto Crescita 2.0).

STARTUP E RAPPORTI DI LAVORO

- Con il termine "work for equity", si fa riferimento alla possibilità, per le StartUp, di retribuire i propri amministratori, dipendenti o collaboratori continuativi mediante l'assegnazione agli stessi di azioni, quote o strumenti finanziari di partecipazione alla StartUp medesima.

- Tale assegnazione non concorre a formare il reddito, ai fini fiscali e contributivi, dei beneficiari. Ciò, quindi, da una parte permette alle nuove StartUp, solitamente prive di ingenti capitali, di far fronte alle spese del personale, dall'altro garantisce un maggior coinvolgimento dei lavoratori e dei collaboratori nelle stesse aziende per cui lavorano, permettendo anche di migliorare le performance e di contribuire alla crescita della StartUp.

- La varietà di attività da porre in essere all'interno di una StartUp, rende estremamente complessa la scelta delle forme e delle tipologie contrattuali da applicare. Anche in questo caso, il legislatore, per venire incontro alle esigenze delle StartUp innovative, ha previsto importanti deroghe rispetto alla disciplina prevista per le imprese ordinarie.

- Alle StartUp innovative, per i primi quattro anni dalla loro costituzione, ad esempio, non si applicano le regole fissate dal Decreto Dignità in merito alle c.d. causali necessarie per il rinnovo o la proroga dei contratti a tempo determinato. In tali casi, poi, i contratti di lavoro a termine possono avere una durata massima pari a 36 mesi rinnovabili. I nuovi assunti a tempo determinato, inoltre, potranno superare la soglia del 20% del totale dei lavoratori assunti a tempo indeterminato.

- Tali deroghe permettono, almeno nei primi anni di vita della StartUp innovativa, una maggiore flessibilità nelle assunzioni a tempo determinato, incentivate dalla mancanza di quei vincoli stringenti, previsti, invece, per le imprese ordinarie.



STARTUP E CONTENZIOSO LAVORO CLAUSOLA ARBITRALE E ARBITRATO

- Per una StartUp è, inoltre, importante prevedere adeguati strumenti per risolvere in modo rapido eventuali **controversie**. Soprattutto nei primi anni di vita, infatti, può accadere che il percorso di crescita di una StartUp venga bloccato dalle lungaggini dei processi giudiziari.

- È dunque, necessario prevedere dei sistemi che possano, in caso di contenziosi legali, permettere una risoluzione rapida ed economica degli stessi. In tale ottica, per esempio potrebbe rientrare l'inserimento della c.d. **clausola arbitrale, che molte aziende ora prevedono nelle loro pattuizioni contrattuali**.

- La possibilità di risolvere le eventuali e future controversie tramite **Arbitrato**, infatti, costituisce un grande vantaggio per le nascenti StartUp. Tale sistema, infatti, prevede una **risoluzione dei contenziosi in tempi rapidi e prevedibili**, evitando così che la crescita della StartUp subisca battute d'arresto dovute alle lungaggini della giustizia ordinaria.

- In conclusione, idee innovative e voglia di mettersi in gioco costituiscono sicuramente gli elementi essenziali per poter dare via ad una StartUp, ma da sole potrebbero non bastare.

- Per poter sviluppare al massimo le nuove possibilità della **wine economy** è indispensabile predisporre anche le opportune accortezze a livello legale affinché la StartUp non rimanga ad uno stato embrionale, ma cresca rapidamente ed in maniera efficiente. ■