

SISTEMA INCUBATORI DI IMPRESA

GLOSSARIO

Breve selezione delle principali definizioni per districarsi nel gergo di queste materie

APPROCCIO LEAN START-UP

Il Lean Start-up è un approccio sistematico per la creazione e lo sviluppo di iniziative imprenditoriali che aiuta ad individuare un percorso verso un business sostenibile, riducendo drasticamente tempi e costi, e, di conseguenza, la possibilità di fallire. Si basa sull'osservazione che solo attraverso sperimentazioni successive un modello di business può essere validato e quindi sviluppato, pertanto la metodologia propone un processo di ideazione-verifica-modifica continuo, volto ad adattare passo dopo passo il prodotto alle necessità dei clienti, tenendo sotto controllo i costi. Per ridurre gli investimenti e beneficiare dell'esperienza acquisita l'approccio prevede di partire a testare i diversi aspetti del modello di business dal cosiddetto "prodotto minimo" (MVP). Questo approccio crea diversi benefici: maggior innovazione, meno spese e perdite di tempo e una maggior probabilità di successo. Un sistema semplice ed efficace che trasforma il modo in cui i nuovi prodotti sono costruiti e lanciati.

APPROCCIO TRADIZIONALE

Applicazione di un modello di sviluppo delle imprese basato su un approccio tradizionale tipico di progetti imprenditoriali che richiedono investimenti non irrilevanti già prima di poter realizzare un MVP

ACCELERAZIONE DI IMPRESA

Con il termine si identifica il programma e o una fase dell'incubazione volti ad accelerare lo sviluppo delle start-up favorendo l'incontro con gli investitori, combinando i servizi di incubazione con risorse competenze ed esperienze specifiche finalizzate a validare l'idea di business e a lanciarla sul mercato.

BUSINESS MODEL

Si tratta della logica alla base del funzionamento di un'iniziativa imprenditoriale, ossia dello schema con cui sono realizzati e gestiti i processi aziendali, per conseguire gli obiettivi aziendali. Tipicamente il business model contempla le principali scelte

SISTEMA INCUBATORI DI IMPRESA

strategiche relative all'organizzazione dei fattori produttivi, alla struttura dei costi, al modello di ricavo, alla proposta di valore e al marketing strategico in generale.

BUSINESS PLAN

Si tratta del piano che illustra le principali scelte strategiche relative a un progetto imprenditoriale, le linee di sviluppo e le principali milestone, gli obiettivi economici e le necessità finanziarie del progetto. Tipicamente è corredato da informazioni funzionali a comprendere l'opportunità di business e le scelte stesse. Trova espressione in documenti dedicati, rivolti anche a partner attuali o potenziali al fine di coinvolgere investitori e altri finanziatori, oltre a costituire un punto di riferimento per gli imprenditori che lo hanno sviluppato.

COACHING

Processo di sviluppo delle capacità, risorse e competenze di una persona gestito da un professionista qualificato (coach), attraverso l'individuazione degli ambiti di potenziale crescita e la definizione di un programma finalizzato al raggiungimento di obiettivi personali o professionali.

CO-WORKING

Il co-working è uno stile lavorativo che coinvolge la condivisione di un ambiente di lavoro, mantenendo un'attività indipendente, in apposite strutture nate allo scopo di fornire un'alternativa al lavoro in casa a professionisti, piccoli imprenditori, giovani. Un raduno sociale di un gruppo di persone che sono interessati alle sinergie che possono svilupparsi lavorando a contatto con persone di talento.

ELEVATOR PITCH

L'elevator pitch ha come obiettivo di esporre gli aspetti salienti di un progetto di impresa in un discorso chiaro, conciso ed efficace, in grado di catturare l'attenzione dell'interlocutore di media cultura nel tempo tipico di una corsa di un ascensore (2-3 minuti max).

FUND RAISING

Attività di ricerca di fondi. I fondi possono provenire da diverse fonti: fondi di investimento formalmente costituiti, imprese, persone fisiche, banche, fondazioni ed enti pubblici. Tipicamente, per una start-up, l'attività di fund raising è rivolta prevalentemente alla ricerca di capitale di rischio, comportando la cessione di quote



SISTEMA INCUBATORI DI IMPRESA

della società in cambio della somma ottenuta. Sono però possibili altre forme di finanziamento, che non prevedono la cessione di quote.

HUB

Rappresenta il centro, il nucleo, il nodo connettore del sistema dell'innovazione, degli aspiranti imprenditori con gli altri attori della conoscenza, agendo quindi da facilitatore e collante tra imprese/aspiranti imprenditori, Incubatori, Università e Centri di Ricerca, soggetti deputati al trasferimento tecnologico.

INCUBATORE D'IMPRESA

Secondo la definizione data dalla Commissione Europea, "un incubatore d'impresa è un'organizzazione che accelera e rende sistematico il processo di creazione di nuove imprese fornendo loro una vasta gamma di servizi di supporto integrati che includono gli spazi fisici dell'incubatore, i servizi di supporto allo sviluppo del business e le opportunità di integrazione e networking. L'erogazione di tali servizi e il contenimento delle spese derivante dalla condivisione dei costi e dalla realizzazione di economie di scala, fanno sì che l'incubatore d'impresa migliori in modo significativo la sopravvivenza e le prospettive di crescita di nuove start-up" (European Commission Enterprise Directorate General, Benchmarking of Business Incubators, Centre for strategy and evaluation services, February 2002).

Secondo la definizione del National Business Incubation Association degli Stati Uniti gli incubatori sono organismi che accelerano lo sviluppo concreto delle società attraverso un gamma di risorse e servizi di sostegno alle imprese, offrendosi sia da incubatore per i progetti che mettendo a disposizione la propria rete di contatti (definizione National Business Incubation Association degli Stati Uniti: NBIA, 2005).

I modelli di incubatore concretamente riscontrabili nei diversi paesi, gli obiettivi perseguiti, la natura dei servizi forniti sono assai eterogenei e rendono difficile dare una definizione di incubatore che sia valida nella generalità dei casi e ciò sia dal punto di vista istituzionale sia da quello scientifico.

In termini molto generali, si può dire che si tratta di **organismi** che appartengono al più vasto ambito delle iniziative volte a **stimolare e supportare l'imprenditorialità** e che cercano di coniugare la tecnologia, il capitale, la professionalità e l'esperienza imprenditoriale per accelerare la nascita e lo sviluppo di nuove imprese.



REGIONE BASILICATA

SviluppoBasilicata



FSC

Fondo per lo Sviluppo
e la Coesione 2014-2020

SISTEMA INCUBATORI DI IMPRESA

INDICATORI DI MONITORAGGIO

- Indicatori di output:** misurano ciò che l'attività produce
- Indicatori di risultato:** misurano gli effetti immediati sui destinatari finali
- Indicatori di impatto:** misurano i contributi a lungo termine rispetto all'obiettivo generale.

MENTORING

Attività di formazione effettuata affiancando figure professionali dotate di esperienza a persone che si accingono a rivestire compiti analoghi o li hanno da poco intrapresi.

MVP - MINIMUM VIABLE PRODUCT

Nello sviluppo di un prodotto innovativo, il prodotto minimo funzionante (MVP) è il prodotto con il più alto ritorno sugli investimenti rispetto al rischio. Si tratta di una versione iniziale del prodotto oggetto del business, realizzato col minimo sforzo, in possesso di requisiti minimi per verificare sul campo l'interesse dei clienti, l'efficacia dei canali, l'entità dello sforzo commerciale e così via. Il processo prevede di strutturare come veri e propri esperimenti scientifici i test e di elaborare i feedback raccolti in modo analitico. Il metodo prevede l'interazione con il mercato fin dalla fase di idea al fine di validare il binomio problema/cliente prima di realizzare una qualsiasi forma di prototipo.

NETWORKING

Attività di creazione e ampliamento di una rete di contatti.

PMI INNOVATIVA

Si intendono le Piccole e medie imprese che operano nel campo dell'innovazione tecnologica a prescindere dalla data di costituzione e dalla formulazione dell'oggetto sociale. La normativa italiana prevede una serie di requisiti affinché la PMI possa qualificarsi come innovativa. Le PMI innovative sono iscritte al registro imprese nazionale per le PMI innovative.



REGIONE BASILICATA

SviluppoBasilicata



FSC

Fondo per lo Sviluppo
e la Coesione 2014-2020

SISTEMA INCUBATORI DI IMPRESA

SPORTELLO INFORMATIVO

Gli Sportelli Informativi del sistema Incubatori offrono un servizio informativo immediatamente fruibile sui meccanismi di accesso e utilizzo dei servizi/strumenti previsti dagli Incubatori. Supportano le attività di scouting di idee innovative.

START-UP

Una start-up è una nuova impresa di recente costituzione, in fase di transitorio, che presenta una forte dose di innovazione e che è configurata per crescere in modo rapido secondo un business model scalabile e ripetibile.

START-UP INNOVATIVA

La start-up innovativa è una categoria di imprese introdotta dalla legge italiana 221/2012, che prevede una serie di requisiti affinché una società possa qualificarsi come start-up innovativa. Le start-up innovative sono iscritte al registro imprese nazionale per le start-up innovative.

SOSTENIBILITA'

Un progetto sostenibile è un progetto i cui benefici per i destinatari sono possibili in un orizzonte temporale di lungo periodo, anche eventualmente al termine della durata prevista del progetto stesso. In particolare possono essere considerati "sostenibili" i progetti in grado di generare le risorse necessarie al loro stesso sostentamento nei periodi successivi al loro completamento, o che non producono effetti che ne compromettono l'esistenza.

VENTURE CAPITALIST

Il venture capitalist opera attraverso un veicolo o un fondo investendo soldi di terzi. Fornisce il capitale finanziario agli stadi iniziali, ad alto potenziale e ad alto rischio, alle imprese a forte crescita. Il fondo di venture capital guadagna attraverso il possesso di partecipazioni in società nelle quali ha investito. Il venture capitalist di solito investe in quello che è denominato round A, fornendo capitali per la crescita e acquisendo quote di minoranza.

KPI (KEY PERFORMANCE INDICATOR)

Si tratta dell'indicatore chiave di prestazione, è un indice che monitora l'andamento del progetto ed i risultati da esso raggiunti.

