

POLICY BRIEF #3



COME FUNZIONA IL MODELLO DI INCUBATOR ACADEMY DI I AM GREEN? GLI ELEMENTI DEL BUSINESS MODEL CANVAS

CONTENUTI

1. INTRODUZIONE

2. APPROCCIO & RISULTATI

3. CONCLUSIONI & RACCOMANDAZIONI

EXECUTIVE SUMMARY

I AM GREEN è un progetto Horizon 2020 che intende analizzare e sviluppare nuovi approcci per sostenere le PMI, le start-up e gli altri attori dell'ecosistema dell'innovazione.

Obiettivo generale è quello di co-progettare un modello di incubatore diffuso e start-up academy che supporti gli imprenditori in tutte le fasi, dalla progettazione dell'idea di business alla penetrazione di mercato, passando per un percorso su misura di formazione e incubazione focalizzato in particolare sullo sviluppo sostenibile e su come rendere il business più "green".

Nella parte conclusiva del progetto, sono state condotte alcune attività di ricerca finalizzate a rispondere alla seguente domanda:

- Come descrivere il modello di Incubator Academy di I AM GREEN usando i 9 elementi del Business Model Canvas (BMC)?

I Partner hanno analizzato ogni segmento del BMC, anche grazie a prezioso contributo di esperti esterni che hanno partecipato attivamente ai Twinning Meeting.

La risposta a questa domanda è stata fornita nei capitoli 5 e 6 del Design Option Paper (DOP), che rappresenta l'output principale del progetto. I contenuti di questi capitoli sono descritti nel presente documento, con l'obiettivo di offrire ai decisori politici una panoramica del valore aggiunto che il modello di I AM GREEN può offrire a imprenditori e investitori, e quali misure possono essere attuate a livello politico per supportare le start-up green.



1. INTRODUZIONE

Obiettivo finale del progetto I AM GREEN è costruire un modello di Incubator Academy che offra una consulenza integrata e servizi formativi a start-up e aspiranti imprenditori. A questo scopo, i Partner hanno analizzato come il modello di Incubator Academy possa creare valore per i suoi utenti target nella forma di nuovi servizi a supporto del sistema dell'innovazione a livello locale.

2. APPROCCIO & RISULTATI

Il Business Model Canvas per il modello di Incubator Academy di I AM GREEN

Il Business Model Canvas è uno schema di management strategico usato per sviluppare nuovi modelli di business, che dà una panoramica di tutti gli elementi chiave: la proposta di valore del prodotto / servizio offerto da un'azienda, i segmenti di clientela e le relazioni con i clienti, i canali, i partner, le attività, le risorse, la struttura dei costi e i flussi di ricavi.

In primo luogo, sono stati identificati tre Segmenti di Clientela:

1. Start-up
2. Eco-investitori
3. Aziende consolidate

A seguire, la Proposta di Valore del modello di I AM GREEN è stata descritta come l'implementazione di un modello di Incubator Academy che comprende le sinergie tra i diversi attori (start-up, investitori, aziende, agenzie d'innovazione, centri di ricerca e Università), e che offre servizi di matchmaking e un luogo dove si possono incontrare la domanda (di tecnologie, competenze innovative, finanziamenti) e l'offerta. Si dovranno poi implementare servizi di formazione e di mentoring dedicati alle start-up, in modo da accompagnarle in un processo di crescita e colmare eventuali lacune in termini di competenze.



L'analisi dei Canali dimostra che il modello innovativo di I AM GREEN intende portare questo valore aggiunto ai segmenti di clientela identificati. Il principale obiettivo dei canali di comunicazione è infatti quello di attrarre i diversi attori dell'ecosistema in cui viene implementato il modello di I AM GREEN, permettendo la collaborazione tra loro. Concorsi ed eventi di matchmaking saranno essenziali in questa strategia: ad es. le aziende consolidate propongono delle problematiche di sostenibilità alle start-up, che si offrono di risolverle; gli eco-investitori lanciano dei concorsi per progetti sostenibili rivolti alle start-up e/o alle aziende consolidate – o ad entrambe.

Una volta stabilita la rete tra i vari attori, con il modello di I AM GREEN nel mezzo a facilitare la collaborazione tra loro, occorre definire un modo per gestire la relazione con i diversi segmenti di clientela. La Relazione con i Clienti include i diversi punti di contatto da attivare, e come si svolgerà il primo contatto. Per le start-up, la relazione comincia con la domanda a partecipare al programma di incubazione/mentoring. Per gli investitori, ci dovrebbero essere dei professionisti all'interno del modello di I AM GREEN che si occupino di gestire le relazioni con loro. Per gli altri segmenti, verranno nominati specifici mentor.

L'agenzia che implementa il modello di I AM GREEN dovrebbe essere integrata nell'ecosistema locale dell'innovazione, questo significa stabilire collaborazioni consolidate con tutti gli attori (Partner Chiave), che offrono servizi ai tre segmenti di clientela identificati. In questo modo, sarà possibile attivare delle sinergie e offrire valore alle start-up, agli eco-investitori e alle aziende, garantendo inoltre dei servizi complementari che ne massimizzino l'efficacia.





Sono state individuate una serie di Attività Chiave per ciascun segmento di clientela:

Per le Start-up:

- Valutazione tecnologica
- Supporto alle attività di business model
- Corsi di formazione e mentoring/coaching personalizzato

Per gli Eco-investitori:

- Mettere in relazione i bisogni e l'offerta degli investitori con le esigenze finanziarie e l'offerta di pagamento delle start-up

Per le aziende consolidate:

- Mettere in relazione le loro esigenze con l'offerta delle start-up

Per tutti e tre i segmenti:

- Networking
- Analisi dei fabbisogni e delle esigenze

Risorse Chiave identificate comuni ai tre segmenti:

- Punti di contatto
- Far parte dell'ecosistema dell'innovazione
- Collegamento con gli investitori e con enti pubblici che offrono finanziamenti

Nella Struttura dei Costi, la componente più costosa è il personale, pertanto occorre definire con precisione i ruoli e le mansioni all'interno delle start-up, mantenendo un piccolo staff amministrativo e i contatti con numerosi esperti esterni, sfruttando il loro punto di vista e il loro supporto. Per quanto riguarda i finanziamenti, la mission dell'Incubator Academy deve includere una strategia di supporto finanziario per le nuove idee, ma per quelle che non vi rientrano si possono mettere a disposizione dei validi collegamenti a supporti esterni, come i VC.

Per quanto riguarda il Flussi di Ricavi, l'Incubator Academy può raccogliere risorse dagli affitti degli spazi degli uffici, da svariati servizi di supporto/consulenza offerti ai tre segmenti di clientela, dalle donazioni private e dai finanziamenti pubblici messi a disposizione da istituzioni locali, nazionali ed europee.



3. CONCLUSIONI & RACCOMANDAZIONI

Al termine del progetto I AM GREEN, dopo un anno di stretta collaborazione tra i Partner e grazie alla preziosa esperienza presentata da alcuni attori chiave in occasione dei Twinning Meeting, è possibile ricavare sei principali raccomandazioni volte al miglioramento dell'ecosistema dell'innovazione:

- Rafforzare l'ecosistema: dal punto di vista delle politiche, è importante ridurre i costi legati al networking tra le parti coinvolte e aumentare le competenze dei giovani imprenditori in termini di capacity building, creando così la massa critica e opportunità di contaminazione e influenza reciproca tra diversi progetti.
- Razionalizzare e promuovere le varie iniziative, attraverso una catena del valore ben strutturata a supporto dell'ecosistema delle start-up, ma anche aggregando tutte le informazioni sulle misure e le politiche di supporto, che spesso sono disponibili in molte fonti diverse e risulta difficile raccoglierle tutte. Ad esempio, ci sono molte misure a sostegno delle start-up nelle fasi iniziali, ma non altrettanto per le fasi finali, pertanto è necessario razionalizzare le politiche.
- Gli incubatori sono importanti, ma lo sono anche gli acceleratori. Incubatori e acceleratori non sono la stessa cosa, e mentre i primi abbondano, lo stesso non si può dire dei secondi. È dunque necessario sviluppare acceleratori, con una particolare attenzione a offrire laboratori qualità e risorse formate: la valutazione tecnologica e la validazione di nuove idee di business; dalla dimostrazione di concetto alla proprietà intellettuale; l'adeguatezza delle infrastrutture; lo sviluppo di competenze per mentor e coach ("train the trainers").
- Personalizzazione delle politiche, in risposta alle esigenze delle start-up: strategie di finanziamento differenziate, un'attenta valutazione delle politiche già implementate, dare un seguito sostenibile alle iniziative.
- Rafforzamento della cultura imprenditoriale, grazie a una formazione approfondita nella gestione del rischio e, in generale, a un'educazione all'imprenditoria, ma anche allo studio delle "competenze esecutive", ad es. includendole nei curricula universitari.
- Rafforzare l'internazionalizzazione e concentrarsi sulla transizione verde e digitale, come raccomandato dal Recovery Plan dell'Unione Europea.



www.iamgreen.eu



[@iamgreenh2020](https://twitter.com/iamgreenh2020)



[I AM GREEN H2020](https://www.linkedin.com/company/i-am-green-h2020) innovazione@sinergie-italia.com



PARTNERS



Questo progetto è stato finanziato dal programma di ricerca e innovazione Horizon 2020 dell'Unione Europea Grant Agreement N. 959548

www.iamgreenh2020.eu
innovazione@sinergie-italia.com