

## GLI ACCELERATORI DI IMPRESA / PODJETNIŠKI POSPEŠEVALNIKI

Vocabolario italo-sloveno relativo ai temi di accelerazione

Skupni italijansko-slovenski glosar na temo podjetniških pospeševalnikov

### 1. CARATTERISTICHE DEGLI ACCELERATORI / ZNAČILNOSTI PODJETNIŠKIH POSPEŠEVALNIKOV

Per definire cos'è un acceleratore e in cosa si distingue dalle altre modalità di supporto alle startup nelle prime fasi del loro ciclo di vita, come incubatori, angel investors e venture capitalists, è necessario definire le caratteristiche che li contraddistinguono.

Če želimo opredeliti pospeševalnik in pojasniti, v čem se razlikuje od drugih oblik podpore, ki so na voljo zagonskim podjetjem v prvi fazi njihovega življenjskega cikla, kot so inkubatorji, poslovni angeli in skladi tveganega kapitala, moramo opredeliti njegove razločevalne značilnosti.

Mission	Poslanstvo
L'obiettivo principale degli acceleratori è favorire lo sviluppo e la crescita delle startup cercando di ridurre l'alto tasso di fallimento nelle prime fasi del loro ciclo di vita. Per raggiungere questo obiettivo gli acceleratori forniscono una combinazione di supporto finanziario, orientamento e/o formazione.	Glavno poslanstvo pospeševalnikov je, da spodbujajo razvoj in rast zagonskih podjetij, tako da skušajo znižati visok delež podjetij, ki jim v prvi fazi njihovega življenjskega cikla spodleti. V ta namen pospeševalniki zagonskim podjetjem zagotavljajo finančno podporo, jih usmerjajo in/ali izobražujejo.
Specializzazione	Specializacija
La specializzazione permette agli acceleratori di differenziarsi e competere sul mercato per attrarre gli investitori e le migliori startup. Inoltre, permette di offrire servizi di formazione e orientamento più efficaci.	Specializacija omogoči pospeševalnikom, da se ločijo od konkurence in pritegnejo najboljša zagonska podjetja ter vlagatelje. Obenem lahko bolj učinkovito izobražujejo in usmerjajo podjetja.
La specializzazione si realizza principalmente in due direzioni: - per settore: acceleratori generalisti o focalizzati su uno specifico settore;	Specializacija običajno temelji na: - sektorju: splošni pospeševalniki ali pospeševalniki, ki se osredotočajo na določen sektor;

- per zona geografica: acceleratori locali, transfrontalieri (cross-border), globali.	- geografici lokaciji: lokalni, čezmejni (cross-border) in globalni pospeševalniki.
<b>Struttura di finanziamento</b>	<b>Struktura financiranja</b>
La tipologia di finanziamenti che supporta un acceleratore è spesso strettamente collegata agli obiettivi da esso definiti.	Financiranje pospeševalnika je pogosto tesno povezavo z njegovimi cilji.
La maggior parte dei programmi di accelerazione riceve: - finanziamenti da organizzazioni private, come aziende e investitori; - finanziamenti da organizzazioni pubbliche, come i governi; - finanziamenti ibridi, ovvero una combinazione dei precedenti.	Večina pospeševalnikov je: - financiranih s strani zasebnih organizacij, kot so podjetja in vlagatelji; - financiranih s strani javnih organizacij, kot so vlade; - deležnih hibridnega financiranja, ki je kombinacija obeh zgoraj navedenih.
<b>Struttura legale</b>	<b>Pravna struktura</b>
66% degli acceleratori attivi al mondo risulta essere “for-profit” (Global Accelerator Report, 2016).	66 % aktivnih pospeševalnikov po svetu profitno naravnanih (Global Accelerator Report, 2016).
Gli acceleratori for-profit sono finanziati con capitali privati da investitori che mirano a creare profitti a lungo termine. I profitti vengono generati principalmente dall’aumento di valore delle quote di capitale sociale nelle startup e vengono monetizzati attraverso exit come acquisizioni e IPO (Initial Public Offering). Altri profitti derivano dalla fornitura di servizi di supporto alle imprese e dall’offerta di servizi di accelerazione alle grandi società.	Profitno naravnane pospeševalnike financirajo vlagatelji z zasebnim kapitalom, ki stremijo za dolgoročnim dobičkom. Dobiček se najpogosteje ustvari z višanjem vrednosti lastniških deležev v zagonskih podjetjih in nato monetizira z izstopom, kar lahko pomeni z nakupi ali uvrstitvijo delnic na borzo. Dobičke ustvarjajo tudi z nudenjem podpornih storitev za podjetja in storitev pospeševanja velikim družbam.
Gli acceleratori no-profit supportano le attività imprenditoriali che forniscono uno specifico beneficio pubblico (come Healthtech e Edtech) o che cercano di stimolare l’imprenditorialità nelle loro comunità o di creare nuove opportunità per le minoranze.	Neprofitni pospeševalniki nudijo podporo podjetniškim iniciativam, ki prinašajo specifične družbeno koristne učinke (npr. Healthtech in Edtech) ali želijo spodbuditi podjetništvo v svojih skupnostih oziroma ustvariti nove priložnosti za manjšine.
<b>Tipologia di investimento nelle imprese</b>	<b>Vrsta naložb v podjetja</b>
L’investimento che gli acceleratori effettuano nelle imprese che	Pospeševalniki v zagonska podjetja, ki so del programa, vložijo sredstva. Te

ammettono ai loro programmi può prevedere o meno il coinvolgimento del capitale azionario delle startup.	nalozbe lahko predvidevajo poznejšo udeležbo pri lastniškem kapitalu ali pa tudi ne.
Il coinvolgimento azionario può avvenire in due modi: il capitale azionario può essere apportato direttamente oppure può inizialmente presentarsi sotto forma di prestito che viene convertito in capitale al successivo round di finanziamenti.	Udeležba pri lastniškem kapitalu lahko nastopi na dva načina: lastniški kapital se lahko prenese neposredno pod fiksnimi pogoji ali pa v obliki zamenljivega posojila, ki se spremeni v lastniški kapital v naslednjih rundah financiranja.
Nel caso in cui la politica dell'acceleratore non preveda il coinvolgimento del capitale azionario delle startup si possono verificare tre casi: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. l'acceleratore non effettua alcun investimento,</li> <li>2. l'acceleratore fornisce un premio in denaro di importo fisso alle startup che vengono ammesse al programma, senza ottenere capitale azionario in cambi,</li> <li>3. l'acceleratore può concedere un prestito a tassi agevolati.</li> </ol>	Če politika pospeševalnika ne predvideva udeležbe pri lastniškem kapitalu zagonskega podjetja, so tri opcije: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. pospeševalnik ne vloži v podjetje,</li> <li>2. pospeševalnik vsem podjetjem, ki jih sprejme v program, zagotovi denarno nagrado v fiksnem znesku, ne da bi v zameno prejel lastniški kapital,</li> <li>3. pospeševalnik lahko podjetju ponudi posojilo z ugodno obrestno mero.</li> </ol>
<b>Durata del programma</b>	<b>Trajanje programa</b>
Durata limitata dei programmi, che varia da un minimo di un mese ad un massimo di dodici mesi (la maggior parte dai tre ai sei mesi).	Programi so časovno omejeni, in sicer od enega do največ dvanajst mesecev (večina programov od tri do šest mesecev).
<b>Classi o gruppi</b>	<b>Skupine</b>
I programmi sono eseguiti in classi di startup che prendono parte alle attività di accelerazione contemporaneamente. Il numero di startup che compongono una classe è variabile in base alle finalità e alle dimensioni dell'acceleratore (può variare da un minimo di dieci imprese fino ad arrivare ad un massimo di sessanta).	V program je vključenih več zagonskih podjetij, ki istočasno sodelujejo pri aktivnostih pospeševanja. Število zagonskih podjetij v eni skupini je odvisno od namena in velikosti pospeševalnika (lahko vključuje od najmanj deset do največ šestdeset podjetij).
<b>Management team</b>	<b>Vodstvena skupina</b>
Il management team degli acceleratori solitamente è composto principalmente da imprenditori o angel investors che	Vodstvene ekipe pospeševalnikov običajno vključujejo podjetnike ali

hanno una vasta esperienza del mondo imprenditoriale.	poslovne angele, ki imajo veliko izkušenj s podjetništvom.
---	--

## 2. BUSINESS MODEL DEGLI ACCELERATORI / POSLOVNI MODELI POSPEŠEVALNIKOV

Il business model esprime come un'organizzazione crea, distribuisce e cattura il valore. I elementi costitutivi più importanti del Business Model Canvas degli acceleratori sono il program package, i partners (mentori) e i clienti (customers).

Poslovni model pove, kako organizacija ustvarja, razporeja in zajema vrednost. Najpomembnejši elementi poslovnega modela Canvas za pospeševalnike so programski paket, partnerji (mentorji) in stranke.

IL PROGRAM PACKAGE	PROGRAMSKI PAKET
Un acceleratore è un'azienda o un programma che investe e supporta un numero di startup con l'obiettivo di farle crescere il più rapidamente possibile.	Pospeševalnik je podjetje ali program, ki vlaga v zagonska podjetja in jih podpira z namenom, da ta čim hitreje zrastejo.
Le fasi per raggiungere l'obiettivo sono cinque: la selezione delle startup, l'accordo, la fase di accelerazione, la fase conclusiva del programma, il programma per gli alumni.	Večina pospeševalnikov zasleduje ta cilj v petih fazah: izbira zagonskih podjetij, sklenitev sporazuma, faza pospeševanja, zaključna faza programa in alumni program.
L'accordo	Sklenitev sporazuma
Segna l'inizio del programma dell'accelerazione e determina i vincoli contrattuali tra le startup e l'acceleratore (può essere money-for-equity, equity-for-equity, contratto di prestito convertibile, modello nonequity).	Opredeljuje začetek izvajanja programa pospeševanja in določa pogodbene obveznosti med zagonskim podjetjem in pospeševalnikom (lahko gre za denar v zameno za lastniški delež ali lastniški delež v zameno za lastniški delež, sklenitev pogodbe o zamenljivem posojilu ali modelu, ki ne vključuje lastniškega deleža).
Il programma di accelerazione	Program pospeševanja
consente alle startup di ricevere supporto pratico e accedere alle conoscenze e alle competenze imprenditoriali accumulate dall'acceleratore (rete di mentori,	zagonsko je podjetje deležno praktične podpore in ima dostop do podjetniških znanj in veščin, s katerimi razpolaga pospeševalnik (mreža mentorjev,

eventi esclusivi, workshop e una crescente rete di alumni).	esclusivi dogodki, delavnice in razvijajoča se mreže alumnijev).
<b>Il completamento del programma</b>	<b>Zaključek programa</b>
È un evento vetrina spesso chiamato “Demo Day” che crea i collegamenti tra le startup e gli investitori per il finanziamento successivo.	Predstavitveni dogodek, ki ga pogosto imenujemo tudi demo day. Na tem dogodku se zagonska podjetja povežejo z vlagatelji, ki jim omogočijo nadaljnje financiranje.
<b>Programma degli alumni</b>	<b>Alumni program</b>
Nel programma degli alumni le start-up continuano a svilupparsi e scalare. Questo è anche il momento in cui le start-up ricevono finanziamenti successivi da parte degli investitori, che ne aumentano le valutazioni.	V okviru alumni programa se zagonska podjetja naprej razvijajo in rastejo. Na tej točki vlagatelji podjetjem zagotovijo nadaljnje financiranje, na podlagi katerega se poveča njihova vrednost.
<b>I PARTNER</b>	<b>PARTNERJI</b>
I partner sono un elemento costitutivo cruciale per i programmi di accelerazione, poiché da essi dipende il mentoring, ossia uno dei più grandi valori che un programma di accelerazione fornisce alle sue startup. La rete di mentori è infatti la chiave per attirare le startup e aumentare la credibilità dell’acceleratore.	Partnerji so ključni element programov pospeševanja, saj nudijo mentorstvo, kar je ena od največjih vrednosti, ki jih program ponuja zagonskim podjetjem. Z mrežo mentorjev namreč pospeševalnik pritegne zagonska podjetja in poveča svojo verodostojnost.
La mentorship può avvenire principalmente in due modi: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orario d’ufficio di mentori esperti</li> <li>- Tutoraggio tra pari</li> </ul>	Mentorstvo se običajno izvaja na dva načina: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mentorstvo v času delovnih ur izkušenih mentorjev</li> <li>- Mentorstvo enakovrednih</li> </ul>
<b>I CLIENTI</b>	<b>STRANKE</b>
I clienti principali di un acceleratore, ai quali sono diretti i programmi di accelerazione, sono le startup ed i giovani imprenditori. La scelta delle startup da incubare è uno dei fattori più importanti per il successo di qualsiasi acceleratore.	Glavne stranke pospeševalnikov, ki vodijo programe pospeševanja, so zagonska podjetja in mladi podjetniki. Eden od najpomembnejših dejavnikov, ki vpliva na uspeh vsakega pospeševalnika, je izbira zagonskih podjetij.
Le startup che vengono ammesse al programma possono collocarsi in fasi diverse del loro ciclo di vita, in base alla tipologia e alle finalità dell’acceleratore. La quasi totalità dei	Zagonska podjetja, ki jih pospeševalniki izbirajo glede na svojo vrsto in namen, so lahko v različnih fazah življenjskega cikla. V skoraj noben program ni vključeno eno samo

programmi si concentra non su singole startup ma su classi di startup	podjetje, temveč skupina zagonskih podjetij.
Gli investitori possono essere considerati sia dei fornitori, poiché forniscono la risorsa capitale, sia dei clienti poiché sono costantemente alla ricerca di startup sulle quali investire. Molti acceleratori sviluppano iniziative e organizzano eventi accessibili agli investitori o in alcuni casi espressamente diretti a loro.	Vlagatelji se lahko dojemajo bodisi kot dobavitelji, saj priskrbijo kapital, bodisi kot stranke, saj so nenehno na lovu za zagonskimi podjetji, v katera želijo vlagati. Mnogi pospeševalniki dajejo pobude in organizirajo dogodke, ki so namenjeni (tudi) vlagateljem.

### 3. Servizi offerti / Ponudba storitev

I servizi offerti dai acceleratori	Ponudba storitev pospeševalnikov
Mentoring strutturato	Strukturirano mentorstvo
Programmi di formazione	Izobraževalni programi
Opportunità di networking	Priložnosti za mreženje
Spazi di co-working	Prostori za coworking
Interazioni con il management team	Sodelovanje z vodstveno ekipo
Demo days	Predstavitveni dogodki oz. demo days
Opportunità di lancio	Priložnosti za vstop na trg
E-pitches	E-predstavitev (e-pitch)
Altri eventi	Drugi dogodki
Condivisione delle conoscenze, workshops, webinars	Deljenje znanj, delavnice, spletni seminarji
Creare una presenza sui social media	Ustvarjanje prisotnosti na družbenih omrežjih

### 4. Tipologie di acceleratore / Vrste pospeševalnikov

Gli acceleratori possono essere classificati in due modi:

- in base all'organizzazione che li finanzia e gestisce,
- in base ad archetipi ed obiettivi.

Pospeševalnike lahko klasificiramo na dva načina:

- na podlagi organizacije, ki jih financira in upravlja,
- na podlagi vrste in ciljev.



In base all'organizzazione che li finanzia e gestisce	Delitev na podlagi organizacije, ki jih financira in upravlja
Acceleratori finanziati da investitori privati	Pospeševalniki, ki jih financirajo zasebni vlagatelji
Acceleratori finanziati da aziende	Pospeševalniki, ki jih financirajo podjetja
Acceleratori universitari	Univerzitetni pospeševalniki
Acceleratori promossi dal governo	Pospeševalniki, ki jih podpirajo vlade
In base ad archetipi ed obiettivi	Delitev na podlagi vrste in ciljev
Ecosystem builders	Gradniki ekosistema
Investors	Vlagatelji
Match-makers	Povezovalni pospeševalniki
Hybrid	Hibridna oblika

## 5. Il processo di selezione delle imprese da accelerare / Postopek izbire podjetij za vključitev v pospeševalnik

Il processo di selezione definisce i metodi di scouting e selezione delle startup. Lo scouting avviene su più canali, inclusi canali di rete professionali e social media, dove viene lanciato un invito a presentare proposte.

I criteri di selezione guidano lo scouting e la scelta delle startup per il programma. Essi devono essere coerenti con la missione e la strategia della startup, come fase, obiettivo di applicazione, industria, tecnologia, team, focus internazionale o nazionale.

V postopku izbire se določijo metode iskanja in izbiranja zagonskih podjetij. Iskanje poteka prek več kanalov, med drugim prek mrež strokovnjakov in družbenih omrežij, kjer pospeševalniki objavijo povabilo k predstavitvi ponudb.

Iskanje in izbira zagonskih podjetij za vključitev v program temeljita na izbirnih kriterijih. Ti kriteriji morajo biti skladni s poslanstvom in strategijo zagonskega podjetja ter fazo, v kateri se podjetje nahaja, namenom prijave, panogo, tehnologijo, ekipo in osredotočenostjo na domači ali mednarodni trg.

I criteri di selezione delle imprese da accelerare più comuni	Najpogosteje uporabljeni kriteriji pri izbiri podjetij za vključitev v pospeševalnik
L'idea di business	Poslovna ideja
Il settore	Sektor
Il potenziale per la creazione di lavoro;	Potencial za ustvarjanje delovnih mest
Le competenze tecniche	Tehnična znanja

La logica di portafoglio	Logika portfelja
Il grado di innovazione	Raven inovativnosti
Le potenzialità di crescita globale	Potencial za globalno rast
Le risorse interne e la motivazione	Notranji viri in motivacija
Le caratteristiche di leadership dei fondatori	Vodstvene lastnosti ustanoviteljev
La capacità dell'acceleratore di aumentare il valore delle startup	Sposobnost pospeševalnika, da poveča vrednost zagonskih podjetij v programu
I prototipi già sviluppati	Razviti prototipi
La capacità dell'idea di risolvere un problema reale	Potencial ideje pri reševanju dejanskih težav
I finanziamenti già ottenuti	Že pridobljeno financiranje
<b>Le fasi del processo di selezione più comuni</b>	<b>Najpogostejše faze pri izbiri podjetij</b>
Open call: lancio di una chiamata competitiva.	Odprto povabilo s pozivom k natečaju.
Online application, tramite il sito internet o la piattaforma software propria di ogni acceleratore.	Spletna prijava prek spletnega mesta ali programske platforme, ki je lastna pospeševalniku.
Processo di verifica: serie di interviste con il core team dell'acceleratore e esperti esterni.	Postopek preverjanja vključuje niz intervjujev z glavnimi člani ekipe pospeševalnika in zunanjimi strokovnjaki.
Colloqui faccia a faccia: intervista faccia a faccia con un comitato di selezione composto dal core team dell'acceleratore, che seleziona le startup che avranno accesso al programma.	Osební razgovori z izbirno komisijo, ki jo sestavljajo glavni člani ekipe pospeševalnika, ki izberejo zagonska podjetja za vključitev v program.
Giorni di selezione: giornate organizzate dagli acceleratori nelle quali avvengono i processi di reclutamento e selezione.	Izbirni dnevi, ki jih organizirajo pospeševalniki in na katerih se odvijajo postopki izbire in rekrutiranja.
Bootcamp: i migliori candidati selezionati hanno la possibilità di incontrare i principali dirigenti e fare una prova del programma.	Urjenje (t. i. bootcamp): udeležijo se ga kandidati, izbrani v prejšnjih korakih, kjer se seznanijo z vodji in preizkusijo program.
Dragons Den: i candidati selezionati si presentano di fronte agli sponsor senior delle banche (due mezze giornate).	Dogodek Dragons' Den: udeležijo se ga izbrani kandidati in je namenjen predstavitvi pred bančnimi sponzorji in izbiri najboljših zagonskih podjetij (traja dvakrat po pol dneva).



**6. I key performance indicators, i key success factors e i risk factors negli acceleratori / Ključni kazalniki uspešnosti, ključni dejavniki uspeha in tveganja za pospeševalnike**

<b>Key success factors*</b>	<b>Ključni dejavniki uspeha*</b>
Impatto nell'ecosistema	Vpliv na ekosistem
Tasso di sopravvivenza delle startup	Stopnja preživetja zagonskih podjetij
Investimenti successivi	Nadaljnje naložbe
Numero di domande per accedere al programma	Število prijav v program
Fondi ottenuti dalla startup	Sredstva, ki jih je pridobilo zagonsko podjetje
<b>Key success factors*</b>	<b>Ključni dejavniki uspeha*</b>
Mentorship	Mentorstvo
Network di partner	Partnerska mreža
Eventi ed opportunità di networking	Dogodki in priložnosti za mreženje
Network di alumni	Mreža alumnijev
Brand	Blagovna znamka
<b>Fattori di rischio</b>	<b>Dejavniki tveganja</b>
Rischio di finanziamento del capitale	Tveganje, povezano s financiranjem kapitala
Rischio di saturazione del mercato	Tveganje za zasičenost trga
Rischio di disconnessione dalla comunità di investimento locale	Tveganje za ločitev od skupnosti, ki zagotovi lokalno naložbo
Rischi legati ai mercati emergenti	Tveganja, ki se nanašajo na nove trge

\* I cinque fattori chiave più importanti individuati in letteratura / Pet najpomembnejših dejavnikov, ki so bili identificirani pri pregledu literature.

**Bibliografia / Literatura:**

Bagnoli, C., Massaro, M., Grisbergh, M. and Corletto, L. (2019). *CROSSBORDER ACCELERATION BRIDGE - CAB. Un ponte tra R&S e Business Innovation/Povezovanje R&R in poslovnih inovacij*. Ca' Foscari University of Venice, Department of Management.