Interreg Italia-Slovenija
BioTech2Agri

Cofinanziato dall'Unione europea
Sofinancira Evropska unija

BioTech2Agri | D3.1.1

STRATEGIA IN 10 PUNTI DELL'ACCELERATORE

Strategia per il funzionamento della rete di supporto all'innovazione per l'introduzione di soluzioni biotecnologiche nel settore agroalimentare

Risultato progettuale D.3.1.1 (attività 3.1)
Interreg VI-A Italia–Slovenia 2021–2027
Committente: Agenzia di sviluppo regionale ROD Ajdovščina

Settembre 2026

Indice

Strategia in 10 punti 3
Come utilizzare il documento 6
1 Introduzione 7
1.1 Punto di partenza e contesto più ampio 7
1.2 Finalità della strategia 8
1.3 Cos'è l'acceleratore 9
1.4 Punto di partenza: il modello collaudato Innovation Coin 9
1.5 Ambiti di applicazione 10
1.6 Gruppi target e attori chiave 11
1.7 Valori operativi 13
2 Contesto e visione 14
2.1 Visione 2030 14
2.2 Sfide principali 14
2.3 Analisi SWOT 16
2.4 Punti chiave per la progettazione dell'acceleratore 17
3 Dieci punti strategici 19
4 Organizzazione dell'acceleratore 25
4.1 Principi organizzativi 25
4.2 Struttura dell'acceleratore 25
4.3 Moduli di servizio 26
4.4 Regole di funzionamento 29
4.5 Governance e processo decisionale 30
5 Percorso dell'utente 32
5.1 Fasi del percorso 32
5.2 Punti di decisione 32
5.3 Valutazione separata: come giungere alla decisione congiunta 33
5.4 Verifica di mercato e test in misura adeguata 34
5.5 Il mentoring peer-to-peer come opzione standard 35
5.6 Adattamento del percorso all'utente 36
5.7 Lista di controllo per il coordinatore e l'utente 36
6 Monitoraggio delle prestazioni senza dati riservati 37
6.1 Principi 37
6.2 Raccolta dei dati 37
6.3 Indicatori 38
6.4 Protezione dei dati e riservatezza 40
6.5 Sviluppo dell'ambiente di supporto sulla base delle risultanze 40
7 Sostenibilità a lungo termine e prossimi passi 41
7.1 Tempistica 41
7.2 Modello di finanziamento dei servizi 41
7.3 Rischi e misure 42
7.4 Prossimi passi 42
8 Raccomandazioni per i responsabili politici 43
9 Conclusione 44
Allegati 45
Allegato A Lista di controllo A: prima valutazione e indirizzamento 46
Allegato B Lista di controllo B: fattibilità tecnica (punto di decisione 2) 52
Allegato C Lista di controllo C: fattibilità commerciale (punto di decisione 2) 57
Allegato D Scale di verifica di mercato e di test tecnico (punto di decisione 3) 62
Allegato E Autovalutazione dell'acceleratore 65
Allegato F Glossario 69

Strategia in 10 punti

L'acceleratore BioTech2Agri è una rete di organizzazioni che, attraverso un unico punto di accesso, consente alle imprese e alle aziende agricole un accesso coordinato a conoscenze tecniche, commerciali, finanziarie e di mercato. I dieci punti seguenti riassumono il funzionamento della rete.

1 Un unico punto di accesso e un coordinatore del caso che parte dal problema dell'utente *Prima si comprende il problema o l'opportunità, solo dopo si propone una soluzione; una sola persona di contatto segue il caso.*	**2 Un unico percorso, collegato ma modulare** *I servizi sono moduli, mentre il percorso dell'utente è unico; ogni fase si conclude con una decisione chiara.*
3 Valutazione tecnica e commerciale/di mercato separata *«Funziona» e «conviene» sono due domande diverse con due conclusioni separate.*	**4 Verifica di mercato e test in misura adeguata** *Si sceglie il test minimo che consenta di prendere la decisione successiva.*
5 Esperienze pratiche: mentoring «peer-to-peer» *Il miglior consiglio viene da chi ha già risolto la stessa sfida; il mentoring non sostituisce la valutazione professionale.*	**6 Accesso a conoscenze e infrastrutture specializzate** *La porta giusta verso l'esperto, il laboratorio e le attrezzature, indipendentemente dall'ubicazione.*
7 Finanziamento legato al passo successivo concreto *Una fonte adeguata alla fase di sviluppo, non solo un elenco di bandi.*	**8 Dalla fattibilità all'introduzione** *Il supporto non si conclude con una relazione: progetto pilota, validazione, regolamentazione, proprietà intellettuale e piano d'azione.*
9 Networking con un risultato misurabile *Un collegamento conta se porta all'impresa un partner, una conoscenza o un'opportunità.*	**10 Sistema operativo duraturo e monitoraggio senza dati riservati** *Coordinatore, standard minimo di servizio, finanziamento e monitoraggio senza segreti commerciali.*

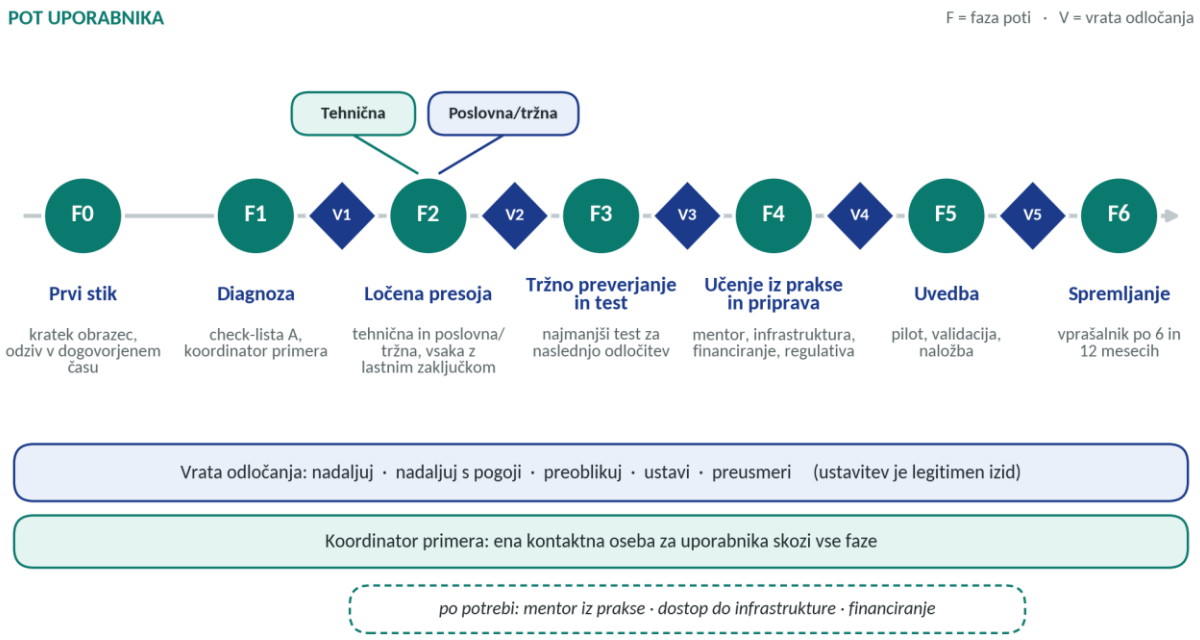
Il successo dell'acceleratore non è solo l'innovazione introdotta, ma anche la decisione tempestiva e basata su evidenze di proseguire, adattare o interrompere lo sviluppo.

Elementi fondamentali per la costituzione della rete

Per la costituzione di una rete di questo tipo, i partner del progetto hanno individuato dieci elementi fondamentali. La tabella seguente indica dove questi vengono trattati nella presente strategia. La strategia è stata elaborata dal punto di vista del percorso dell'utente: si tratta di una concezione pratica e operativa che riunisce gli stessi elementi in dieci passaggi, così come vengono vissuti dall'utente dal primo contatto fino al funzionamento a lungo termine.

Elemento fondamentale (concezione partenariale)	Dove è trattato in questa strategia
1. Definizione degli utenti target della rete	Sezione 1.6 Gruppi target e attori chiave
2. Ripartizione dei ruoli nella rete	Sezione 4.5 Governance e processo decisionale
3. Punto di accesso comune o chiaramente definito	Punto 1 (capitolo 3); sezione 4.2 Struttura dell'acceleratore
4. Percorso coordinato dell'utente	Punto 2 (capitolo 3); capitolo 5 Percorso dell'utente
5. Valutazione della fattibilità tecnica e commerciale	Punto 3 (capitolo 3); allegati B e C
6. Collegamento con gli esperti e le risorse pertinenti	Punto 6 (capitolo 3)
7. Monitoraggio periodico di esigenze e risorse	Sezione 6.3 Indicatori
8. Comunicazione semplice e inclusiva	Sezione 1.7 Valori operativi
9. Protezione dei dati e monitoraggio degli impatti	Sezioni 6.2 Raccolta dei dati e 6.4 Protezione dei dati e riservatezza
10. Sostenibilità a lungo termine della rete	Capitolo 7 Sostenibilità a lungo termine e prossimi passi

Il percorso dell'utente in breve



Il percorso dell'utente collega sette fasi (F0–F6) e cinque punti di decisione (V1–V5). Ogni fase si conclude con una decisione chiara: proseguire, proseguire a condizioni, rimodulare, interrompere o reindirizzare; l'interruzione o l'invio ad altro soggetto è un esito legittimo. La fattibilità tecnica e quella commerciale/di mercato vengono valutate

separatamente, mentre l'utente è seguito in tutte le fasi da un'unica persona di contatto. I dettagli sono riportati nel capitolo 5.

Come utilizzare il documento

La strategia è concepita come un quadro attuativo autonomo. Comprende la descrizione del contesto, la definizione dell'acceleratore, i dieci punti strategici, il modello operativo, i ruoli, gli indicatori e il piano di sostenibilità a lungo termine. Per comprendere o utilizzare il documento non sono necessari ulteriori documenti progettuali.

Il documento è rivolto a diversi lettori. Ognuno trova il proprio punto di accesso:

Lettore	Cosa gli è più utile	Capitoli
Impresa, azienda agricola o altro utente	Strategia in 10 punti, percorso dell'utente, adattamento del percorso, verifica di mercato e test in misura adeguata, mentoring peer-to-peer, lista di controllo per la prima valutazione	Sintesi, 5, allegato A
Coordinatore del caso	Punto di accesso, orientamento, regole di funzionamento, percorso dell'utente, liste di controllo, monitoraggio dei casi	4, 5, 6, allegati A–D
Membro della rete (agenzia, cluster, organizzazione di ricerca, finanziatore, mentore)	Ruoli, regole di funzionamento, moduli di servizio, governance, indicatori	3, 4, 6
Comitato strategico, decisori e finanziatori	Contesto e visione 2030, governance, modello di sostenibilità, indicatori di impatto, conclusione	1, 2, 4.5, 6, 7–9

Percorso di lettura breve (circa 10 minuti): Strategia in 10 punti (sintesi), capitolo 3 (dieci punti strategici) e sezione 5.1 (fasi del percorso). Gli allegati A–F sono concepiti in modo da poter essere utilizzati autonomamente, ad esempio come formulari da stampare.

Il documento è concepito in modo da essere autosufficiente: il modello, le misure, le responsabilità e gli indicatori sono interamente definiti in questo testo. Gli ulteriori materiali di comunicazione (infografiche multilingue, brevi video, presentazioni, casi aziendali) sono facoltativi e contribuiscono a diffondere il messaggio, ma non costituiscono un presupposto per la comprensione o l'attuazione della strategia.

1 Introduzione

1.1 Punto di partenza e contesto più ampio

L'area transfrontaliera italo-slovena dispone di un solido settore agroalimentare, di organizzazioni di ricerca, di infrastrutture di laboratorio e tecnologiche, nonché di un ambiente di supporto sviluppato. Ciononostante, le conoscenze e le tecnologie disponibili non si trasferiscono sempre in modo sufficientemente rapido ed efficace nella pratica. La sfida, pertanto, non consiste solo nella mancanza di soluzioni innovative, bensì soprattutto in un percorso frammentato che va dal problema concreto dell'utente alla soluzione verificata e realizzabile: le informazioni sono disperse, le capacità interne delle PMI sono limitate, il percorso di supporto è poco chiaro, i requisiti amministrativi e giuridici sono impegnativi, il collegamento con il finanziamento è debole e i sistemi di supporto istituiti nell'ambito dei progetti hanno carattere temporaneo.

Per un'azienda agricola, una micro o piccola impresa, un percorso di questo tipo è particolarmente impegnativo. L'utente dispone generalmente di un problema concreto o di un'opportunità di sviluppo, ma non ha necessariamente le conoscenze per valutare autonomamente quale tecnologia sia adeguata, chi sia in grado di verificarla, quanto debba essere esteso il test, se esista un mercato per la soluzione e quali siano i costi e i rischi dell'ulteriore sviluppo. In questo processo si intrecciano questioni relative alla tecnologia, al modello di business, al mercato, alla regolamentazione, al finanziamento e all'organizzazione dell'introduzione. L'acceleratore deve pertanto aiutare l'utente soprattutto nella sequenza di decisioni, e non limitarsi a offrire un insieme di servizi tra loro scollegati.

A questo proposito è fondamentale la valutazione separata della fattibilità tecnica e commerciale. La fattibilità tecnica risponde alla domanda se la soluzione possa essere sviluppata, testata o integrata nel processo esistente e a quali condizioni. La fattibilità commerciale verifica se la soluzione risponda a un'esigenza sufficientemente rilevante, se esista un utente o un mercato per essa e se i suoi benefici possano essere giustificati in relazione a costi, rischi e risorse necessarie. Le due valutazioni sono collegate, ma non sono uguali: un approfondimento tecnico senza verifica di mercato può portare a una soluzione priva di sufficiente valore d'uso, mentre ipotesi commerciali senza verifica tecnica possono basarsi su una soluzione difficilmente realizzabile nella pratica. L'obiettivo delle fasi iniziali non è quindi dimostrare tutto, bensì ottenere informazioni sufficienti per una decisione di qualità sul passo successivo. A seconda dello stadio di sviluppo può essere già adeguato un colloquio con potenziali utenti, un'analisi di laboratorio, la verifica di un campione, una dimostrazione, un piccolo pilota o un test in ambiente reale. Tale approccio riduce i costi delle decisioni errate.

Tale orientamento è coerente con gli approcci europei consolidati a sostegno dell'innovazione. Gli Innovation Support Services nell'ambito di EIP-AGRI e AKIS partono dalle esigenze pratiche degli utenti, collegano i partner pertinenti, sviluppano l'idea in un piano realizzabile, consentono l'accesso al finanziamento e accompagnano le diverse fasi del progetto di innovazione; la EU CAP Network sottolinea in particolare il ruolo dell'intermediario dell'innovazione.[1] Il sistema sloveno AKIS pone l'accento sullo scambio di conoscenze tra agricoltori, ricercatori e altri portatori di interesse, mentre l'intervento IRP38 prevede il test pilota delle innovazioni in ambiente reale, dimostrazioni di tecnologie e processi nonché il trasferimento tra pari (peer-to-peer) di esperienze pratiche.[2][3] Una logica analoga caratterizza la EIT Food Accelerator Network, dove la validazione tecnologica si collega al sostegno di mentoring, agli ambienti di test, ai collegamenti industriali e alla preparazione al mercato.[4] La strategia europea per una bioeconomia competitiva e sostenibile colloca invece tra le aree prioritarie la commercializzazione delle

[1] EU CAP Network. Innovation support services. https://eu-cap-network.ec.europa.eu/innovation-support-services_en
[2] GOV.SI. Sistem znanja in inovacij za kmetijstvo (AKIS). https://www.gov.si/zbirke/projekti-in-programi/skupna-kmetijska-politika/sistem-znanja-in-inovacij-za-kmetijstvo/
[3] GOV.SI. IRP38 – Konzorciji institucij znanja v podporo prehodu kmetijstva v zeleno, digitalno in podnebno nevtralno. https://www.gov.si/zbirke/projekti-in-programi/skupna-kmetijska-politika/strateski-nacrt-skupne-kmetijske-politike-20232027/intervencije-strateskega-nacrta-skupne-kmetijske-politike-2023-2027/irp38-konzorciji-institucij-znanja-v-podporo-prehodu-kmetijstva-v-zeleno-digitalno-in-podnebno-nevtralno/
[4] EIT Food. EIT Food Accelerator Network (FAN) – Call for Startups 2026. https://www.eitfood.eu/open-calls/eit-food-accelerator-network-fan-call-for-startups-2026

soluzioni biotecnologiche e bio-based, l'uso circolare delle risorse biologiche e il rafforzamento del ruolo economico dei produttori primari.[5] L'ambiente di sostegno non funge quindi soltanto da fornitore di informazioni, bensì da elemento di collegamento nel percorso dal problema all'utilizzo della soluzione: con un punto di accesso chiaro, la diagnosi del bisogno, l'accesso a conoscenze specialistiche e pratiche, la verifica tecnica e di mercato, il mentoring, il finanziamento e l'orientamento verso il passo successivo.

1.2 Finalità della strategia

BioTech2Agri è un progetto del programma Interreg VI-A Italia–Slovenia 2021–2027, che rafforza la capacità di innovazione delle imprese agroalimentari mediante il trasferimento di soluzioni biotecnologiche e la cooperazione transfrontaliera tra attori pubblici e privati. Il progetto si svolge dal 15 aprile 2024 al 14 ottobre 2026 ed è attuato da sei partner: Regijska razvojna agencija ROD Ajdovščina (Agenzia di sviluppo regionale, capofila), Venetian Cluster, Znanstveno-raziskovalno središče Koper (ZRS Koper), Fondazione Agrifood & Bioeconomy FVG (FAB FVG), INFORMEST e Primorski tehnološki park.

Questo documento costituisce il risultato progettuale D.3.1.1 nell'ambito dell'attività 3.1 (piano di replicabilità del meccanismo di sostegno all'innovazione). Risponde a tre domande:

- come **coinvolgere le imprese** e le aziende agricole in modo che ricevano il sostegno di cui hanno effettivamente bisogno;
- come **rafforzare il funzionamento della rete** di organizzazioni che forniscono il sostegno;
- come **mantenere e replicare** gli approcci sviluppati nel progetto, anche dopo la sua conclusione e in altre aree.

La finalità della strategia è definire un modello comune, pratico e trasferibile di acceleratore delle catene del valore biotecnologiche, che aiuti le aziende agricole, le imprese e altri utenti a passare da un problema, un bisogno o un'opportunità di sviluppo concreti a una decisione di qualità sul passo successivo.

Il modello sviluppa ulteriormente le esperienze del progetto BioTech2Agri e l'approccio Innovation Coin, in quanto:

- distingue chiaramente e allo stesso tempo collega la fattibilità tecnica e commerciale;
- rafforza la verifica di mercato già nelle fasi di sviluppo iniziali;
- orienta verso un test nella misura adeguata alla fase di sviluppo e alla decisione che l'utente deve prendere;
- include l'accesso a esperienze pratiche, mentoring tra pari (peer-to-peer) e buone prassi;
- con una lista di controllo strutturata aiuta il coordinatore e l'utente a valutare la preparazione, l'ammissibilità e il tipo di sostegno più adeguato;
- consente di monitorare il percorso e i risultati dell'utente mediante un insieme limitato di indicatori, senza necessità di divulgare segreti commerciali o altre informazioni riservate.

[5] European Commission. Strategy for a Competitive and Sustainable EU Bioeconomy. https://environment.ec.europa.eu/strategy/bioeconomy-strategy_en

1.3 Cos'è l'acceleratore

> L'acceleratore è una rete organizzata di organizzazioni di sostegno, di ricerca e di sviluppo che, attraverso un punto di accesso comune o chiaramente definito, garantisce alle imprese un accesso coordinato a conoscenze tecniche, commerciali, finanziarie e di mercato.

Per evitare fraintendimenti, è importante precisare anche cosa l'acceleratore **non è**:

- non è un incubatore fisico né un nuovo soggetto giuridico (può operare come rete concordata con un coordinatore);
- non è un ente finanziatore: collega a fonti di finanziamento, ma non eroga direttamente risorse;
- non è un promotore di una singola tecnologia o di un fornitore: gli indirizzamenti sono neutrali e si basano sul problema dell'utente;
- non sostituisce i servizi di consulenza e sostegno esistenti, bensì li collega (ad es. la consulenza agricola, i punti SPOT – sportelli unici sloveni per le imprese, la Enterprise Europe Network).

1.4 Punto di partenza: il modello collaudato Innovation Coin

La strategia non si basa su ipotesi, bensì su un modello già attuato nel progetto. Il meccanismo Innovation Coin (moneta dell'innovazione) non è un trasferimento monetario, bensì un pacchetto di quattro servizi specialistici collegati per le piccole e medie imprese (PMI) in Slovenia e in Italia.[6]

Servizio	Cosa riceve l'impresa	Esperienze di attuazione
S1 Valutazione della fattibilità tecnica	Verifica se la soluzione biotecnologica sia adeguata alla materia prima, al prodotto e al processo produttivo; colloqui con esperti; relazione individuale di fattibilità.	Il servizio è stato completato da 26 PMI (14 slovene e 12 italiane).
S2 Sviluppo del modello di business	Traduzione del risultato tecnico in un modello di business orientato al mercato (Business Model Canvas): workshop online e fino a cinque ore di mentoring individuale.	Formato in due fasi: workshop di gruppo, seguito da lavoro individuale.
S3 Orientamento verso le fonti di finanziamento	Rassegna delle fonti europee, nazionali, regionali e locali in base alla fase di sviluppo e al grado di maturità della soluzione.	Comprende fonti slovene, italiane ed europee (ad es. Horizon Europe, EIT Food, EIP-AGRI).
S4 Messa in rete transfrontaliera	Collegamento con ricercatori, esperti, finanziatori e partner commerciali.	Evento transfrontaliero a Udine (10 luglio 2026) con 33 partecipanti.

Cosa abbiamo imparato. Dall'attuazione del progetto, dalle sfide individuate nella proposta progettuale e dalle discussioni dell'evento transfrontaliero emergono cinque constatazioni su cui si fonda la strategia:

- **La valutazione tecnica precoce riduce il rischio.** Le imprese possono verificare le ipotesi chiave prima di investire risorse maggiori.
- **Ciò che è tecnicamente fattibile non è necessariamente sensato dal punto di vista del mercato.** La valutazione commerciale va condotta separatamente e in modo sufficientemente tempestivo, adattandola anche alle aziende agricole e ai piccoli produttori.

[6] Interreg Italia–Slovenia. Progetto BioTech2Agri (dati sui servizi ed eventi realizzati). https://www.ita-slo.eu/it/biotech2agri

- **Il divario maggiore si trova dopo la valutazione.** Le imprese hanno evidenziato il passaggio dall'idea o dal prototipo al mercato, l'accesso a competenze specializzate, i partenariati e la sostenibilità economica del processo di innovazione.
- **Tempo, risorse e conoscenze sono limitati.** Le imprese hanno poco tempo per costruire una rete, conoscono poco le fonti di finanziamento e faticano a reperire risorse; pertanto il sostegno deve essere semplice e proporzionato.
- **La cooperazione transfrontaliera genera valore aggiunto.** Il collegamento tra partner sloveni e italiani ha consentito alle imprese di accedere a conoscenze, infrastrutture e attori che una singola regione o organizzazione non avrebbe potuto garantire da sola. La valutazione tecnica è stata completata da 26 PMI di entrambi i lati del confine, con il contributo complementare delle competenze delle organizzazioni di ricerca (ZRS Koper, FAB FVG) e delle organizzazioni di supporto alle imprese (Venetian Cluster, INFORMEST); l'evento transfrontaliero di Udine ha riunito 33 partecipanti. L'acceleratore può comunque operare autonomamente all'interno di un'unica area, mentre il collegamento transfrontaliero rappresenta una possibilità di sviluppo già sperimentata.

1.5 Ambiti di applicazione

La strategia si applica al sostegno dello sviluppo e dell'introduzione di soluzioni biotecnologiche nelle catene del valore agroalimentari e bioeconomiche correlate. Comprende sia la produzione primaria sia la trasformazione, lo sviluppo di nuovi prodotti, un uso più efficiente delle materie prime e dei flussi collaterali, nonché i processi tecnologici in cui la biotecnologia può contribuire a un maggiore valore aggiunto, alla competitività e a un uso più efficiente delle risorse.

L'ambito di applicazione è intenzionalmente definito in modo ampio, poiché le opportunità di sviluppo si presentano spesso all'intersezione di più settori e tecnologie. L'acceleratore non è pertanto limitato a un singolo settore o approccio tecnologico, ma sostiene soluzioni per le quali esiste un chiaro collegamento con l'agroalimentare, le risorse biologiche o la bioeconomia.

La strategia si applica in particolare ai seguenti ambiti:

- produzione e trasformazione agroalimentare;
- agricoltura, acquacoltura, mangimi e pet food;
- nutraceutica, alimenti funzionali e cosmetica;
- utilizzo di biomassa, flussi collaterali e residui biologici;
- fermentazione, estrazione, processi enzimatici, microbiologia, tecnologie cellulari e altri approcci biotecnologici;
- economia circolare, uso efficiente delle risorse e sviluppo di prodotti bio-based.

La strategia promuove inoltre lo sviluppo della bioeconomia e la valorizzazione dei sottoprodotti. I flussi collaterali e i residui biologici dell'agricoltura e della trasformazione costituiscono spesso una risorsa inutilizzata. Approcci biotecnologici come la fermentazione, l'estrazione o la trasformazione enzimatica possono convertirli in materie prime o prodotti a maggiore valore aggiunto. L'acceleratore apre tali opportunità anche quando l'utente, al momento dell'accesso, forse non le riconosce ancora, e le valuta come qualsiasi altra soluzione: dal punto di vista tecnico, commerciale e delle condizioni normative (allegati B e C).

1.6 Gruppi target e attori chiave

L'acceleratore è destinato in primo luogo alle organizzazioni e ai singoli che desiderano risolvere una sfida produttiva, di sviluppo, ambientale o di mercato concreta mediante l'uso di soluzioni biotecnologiche o bio-based. Allo stesso tempo coinvolge organizzazioni ed esperti in grado di fornire all'utente conoscenze, infrastrutture, esperienze pratiche, sostegno commerciale, finanziamento o accesso al mercato.

È opportuno distinguere tra gli utenti primari dell'acceleratore e gli attori di supporto ed ecosistemici, poiché nel processo svolgono ruoli diversi. Gli utenti primari entrano nel processo con una sfida o un'opportunità di sviluppo, mentre gli attori di supporto consentono loro l'accesso a conoscenze, verifica, sperimentazione, mentoring, finanziamento e altri servizi necessari per una decisione di qualità sul passo successivo.

La strategia tiene conto del modello della «quadrupla elica», che coinvolge le imprese, il mondo della ricerca, il settore pubblico e la società civile.

Gruppo target / attore	Rappresentanti tipici	Ruolo nell'acceleratore	Beneficio / di cosa necessita
A Utenti primari: entrano con una sfida o un'opportunità			
Aziende agricole, cooperative e altri produttori primari	Aziende e imprese agricole, cooperative, acquacoltura	Entrano con una sfida produttiva concreta (ad es. flussi collaterali, qualità, valore aggiunto).	Risoluzione di sfide concrete, migliore utilizzo delle materie prime e dei flussi collaterali, maggiore valore aggiunto, qualità, efficienza e sostenibilità; un percorso semplificato che richiede poco tempo.
Micro, piccole e medie imprese nel settore agroalimentare e nei settori correlati	Trasformatori alimentari, mangimi e pet food, nutraceutica, cosmetica, prodotti a base biologica	Entrano con un'opportunità di sviluppo o un problema nella produzione e nell'attività d'impresa.	Accesso a competenze specialistiche, valutazione della fattibilità tecnica e commerciale, sperimentazione, supporto aziendale, finanziamento, partner e mercati.
Start-up, spin-off e fornitori di soluzioni biotecnologiche	Imprese start-up, spin-off universitari, sviluppatori di tecnologie	Verificano l'applicabilità della soluzione nel contesto agroalimentare; costituiscono al contempo una fonte di soluzioni tecnologiche.	Validazione con potenziali utenti, sviluppo di progetti pilota, collegamento con i primi clienti e partner industriali.
B Attori di supporto: forniscono conoscenze, verifica e supporto			
Organizzazioni di ricerca, tecnologiche e infrastrutturali	Istituti di ricerca, università, laboratori, centri di eccellenza, parchi tecnologici	Competenza tecnica, analisi di laboratorio, sperimentazione, dimostrazioni, infrastruttura pilota.	Un flusso chiaro di casi, incarichi proporzionati e condizioni di accesso; trasferimento dei risultati della ricerca nella pratica.
Agenzie di sviluppo, cluster, camere di commercio, consulenti e altre organizzazioni di supporto	Agenzie di sviluppo, cluster, camere di commercio, servizi di consulenza agricola, punti SPOT	Diagnosi iniziale, coordinamento del percorso dell'utente, supporto aziendale, collegamento con esperti, partner e fonti di finanziamento.	Regole condivise, chiara ripartizione dei ruoli, indirizzamento in base alla competenza e accesso ai casi.
Imprenditori, agricoltori, esperti e mentori con esperienza	Imprenditori e agricoltori che hanno già introdotto una soluzione analoga; tecnologi	Trasferimento di esperienze pratiche e mentoring peer-to-peer: come è stata effettivamente realizzata una soluzione analoga.	Un quadro di riferimento, riconoscimento e tutela della riservatezza; una chiara delimitazione del ruolo (senza presentazioni commerciali).

Gruppo target / attore	Rappresentanti tipici	Ruolo nell'acceleratore	Beneficio / di cosa necessita
Finanziatori e investitori	Fondi pubblici, banche, programmi UE, investitori privati	Forniscono le risorse per la fase successiva di sviluppo.	Accesso anticipato a progetti di sviluppo meglio preparati e migliore valutazione dei rischi di sviluppo e di investimento.
C Attori ecosistemici: definiscono l'ambiente operativo			
Istituzioni pubbliche e responsabili delle politiche	Autorità locali e regionali, ministeri, organismi di programma, istituzioni educative, società civile	Utilizzano le risultanze dell'acceleratore per migliorare le misure di sostegno, il quadro normativo, le strategie regionali e gli investimenti pubblici. Integrando l'acceleratore nei programmi di sviluppo e nelle politiche, contribuiscono alla sua continuità e al suo sostegno a lungo termine.	Dati aggregati sugli effetti e raccomandazioni; contribuiscono alla politica, al territorio e al finanziamento. Ricevono le risultanze su ostacoli e lacune e partecipano al dialogo annuale con i portatori di interesse (sezione 6.5).

La stessa organizzazione può ricoprire più ruoli (ad es. un'organizzazione di ricerca è al contempo esecutore della valutazione e utente presso il proprio spin-off). In tal caso si applicano le regole in materia di conflitto di interessi (sezione 4.4).

1.7 Valori operativi

I valori operativi definiscono le modalità con cui l'acceleratore fornisce supporto e con cui collaborano le organizzazioni coinvolte nel suo funzionamento. Poiché l'acceleratore si fonda su una rete di organizzazioni diverse, i valori rappresentano principi comuni che garantiscono una qualità comparabile del trattamento dell'utente, indipendentemente dall'organizzazione presso cui accede al sistema. Essi orientano il rapporto con l'utente, le modalità decisionali, la collaborazione tra i partner e la gestione delle informazioni e dei risultati del supporto.

Valore	Cosa significa nella pratica
Orientamento all'utente	Il processo prende avvio da un problema, un bisogno o un'opportunità di sviluppo concreti dell'utente, e non dall'offerta di una singola istituzione. Il supporto si adegua al suo stadio di sviluppo e all'effettivo passo successivo.
Praticità e proporzionalità	L'entità delle analisi, delle sperimentazioni e del supporto deve essere proporzionata alla questione che l'utente deve chiarire. L'obiettivo non è realizzare l'analisi più ampia possibile, bensì ottenere informazioni sufficienti per una decisione di qualità.
Pari dignità e complementarità	Le conoscenze, l'infrastruttura, i mentori e le altre risorse vengono scelti in base all'idoneità e al valore aggiunto, indipendentemente dall'organizzazione della rete che li fornisce. Tutti gli utenti e i membri della rete hanno pari dignità.
Decisioni basate su evidenze	L'ulteriore sviluppo si fonda sui risultati della verifica tecnica, sulle informazioni di mercato, sulla sperimentazione e su altre evidenze pertinenti, e non unicamente sulla valutazione iniziale o sull'interesse per la tecnologia.
Trasparenza	L'utente conosce in anticipo la finalità del supporto, le singole fasi, le responsabilità, i tempi e il risultato atteso di ciascuna fase. La rete comunica cosa fa e con quale effetto, in una forma che non rivela le singole imprese.
Riservatezza e gestione responsabile	Le informazioni commerciali e la proprietà intellettuale sono adeguatamente tutelate, mentre nel fornire il supporto si tiene conto degli aspetti normativi, etici, ambientali e sociali. I dati commerciali e tecnici delle imprese non vengono raccolti né condivisi; il contenuto tecnico resta presso l'utente e l'esecutore.
Apprendimento e adattamento	L'acceleratore si perfeziona sulla base delle esperienze degli utenti, dei risultati delle attività di supporto, delle nuove tecnologie e dei cambiamenti nel contesto commerciale e normativo.

2 Contesto e visione

2.1 Visione 2030

La visione si fonda sul presupposto che il successo dell'acceleratore non consista necessariamente solo nell'introduzione di una nuova tecnologia o di un nuovo prodotto. Un risultato altrettanto importante è una decisione tempestiva e motivata secondo cui la soluzione debba essere ulteriormente verificata, adattata, che si debba individuare un altro percorso di sviluppo, oppure che lo sviluppo debba essere interrotto, qualora le evidenze tecniche, di mercato o commerciali non lo giustifichino.

> Entro il 2030, ogni area in cui opera l'acceleratore offre un ecosistema connesso e accessibile all'utente per l'innovazione biotecnologica nel settore agroalimentare, in cui aziende agricole, imprese e altri utenti possono passare rapidamente da una sfida concreta alle conoscenze pertinenti, all'esperienza pratica, all'infrastruttura, alla sperimentazione, alla verifica commerciale e di mercato e al finanziamento. L'acceleratore collega queste capacità in un percorso comune che consente decisioni più rapide e basate su evidenze, riduce i rischi di sviluppo e favorisce l'introduzione di soluzioni con un valore economico, ambientale e sociale più elevato.

Entro il 2030 ciò significa in pratica:

- **Accesso semplice.** Ogni impresa e azienda agricola dispone di un unico punto di accesso nella propria lingua, con una risposta e un orientamento entro un termine concordato, indipendentemente dalle dimensioni e dall'esperienza.
- **Soluzioni verificate.** Prima di un investimento rilevante, la soluzione viene valutata separatamente dal punto di vista tecnico e commerciale e verificata sul mercato in misura proporzionata.
- **Apprendimento dalla pratica.** Nel processo di introduzione, le imprese apprendono l'una dall'altra attraverso mentori con esperienza pratica e visite reciproche.
- **Percorso verso l'introduzione.** Il supporto accompagna l'impresa fino al progetto pilota, alla validazione e all'uso regolare, e non si limita a una relazione di fattibilità.
- **Fiducia e sostenibilità.** La rete opera in modo duraturo, con regole vincolanti in materia di riservatezza, un finanziamento stabile dei servizi di base e un monitoraggio degli effetti che non rivela i dati commerciali.

2.2 Sfide principali

Lo sviluppo e l'introduzione di soluzioni biotecnologiche nel settore agroalimentare, di norma, non si arrestano a causa di un unico ostacolo. L'utente può disporre di una buona idea, ma non avere accesso all'esperto adeguato; una soluzione può essere tecnicamente fattibile, ma per essa non esiste un mercato sufficientemente chiaro; oppure la tecnologia e il modello di business sono promettenti, ma mancano un ambiente di prova, il finanziamento, l'esperienza pratica o le conoscenze necessarie per l'effettiva introduzione. L'acceleratore deve pertanto considerare l'intero percorso decisionale e non soltanto i singoli servizi di supporto.

Nel territorio sono presenti numerose conoscenze, infrastrutture e organizzazioni di supporto pertinenti, tuttavia queste capacità sono disperse tra istituzioni, settori e aree diversi. Dal punto di vista dell'utente, quindi, la questione decisiva non è solo se il supporto esista, bensì se sia possibile individuare con sufficiente rapidità di quale supporto necessiti, chi possa fornirlo e cosa debba verificare prima di decidere in merito alla fase di sviluppo o di investimento successiva.

Sulla base di questi presupposti e degli aspetti evidenziati nella preparazione della strategia, per il funzionamento dell'acceleratore risultano particolarmente rilevanti le seguenti sfide:

#	Sfida principale	Cosa significa per l'utente	Risposta dell'acceleratore	Punti della strategia
1	**Problema iniziale difficile da definire**	L'utente spesso non è alla ricerca di «innovazione biotecnologica», bensì di una soluzione a un problema produttivo, di costo, di qualità o di mercato concreto.	Colloquio introduttivo strutturato e lista di controllo, che traducono il problema in una chiara domanda di sviluppo.	1, 2
2	**Accesso frammentato alla conoscenza e all'infrastruttura**	L'utente non sa chi dispone della tecnologia, del laboratorio, dello specialista o dell'esperienza pratica adeguati, né a chi rivolgersi.	Un punto di accesso unico e un collegamento attivo con il soggetto attuatore più idoneo all'interno della rete, indipendentemente dal confine istituzionale.	1, 6
3	**Separazione insufficiente tra fattibilità tecnica e fattibilità commerciale**	Una soluzione tecnicamente possibile viene sviluppata prima ancora di verificare se risolve un problema sufficientemente rilevante e se ha senso dal punto di vista economico.	Due valutazioni collegate ma distinte, con conclusioni separate: la fattibilità tecnica e quella commerciale/di mercato.	3
4	**Ambito di test poco chiaro e divario tra idea o prototipo e mercato**	L'utente investe troppo presto in uno sviluppo su larga scala o decide senza evidenze sufficienti; non sa quale investimento sia proporzionato al livello di incertezza.	Il test minimo significativo in base alla domanda da chiarire: intervista, analisi, campione, test di laboratorio, dimostrazione o progetto pilota.	4, 8
5	**Mancanza di esperienza pratica**	La raccomandazione tecnica non risponde sempre alla domanda su come introdurre effettivamente la soluzione nella produzione quotidiana.	Mentoring peer-to-peer, visite di buone pratiche e collegamento con utenti che hanno già testato una soluzione simile.	5
6	**Capacità limitate degli utenti**	Le aziende agricole e le PMI spesso non dispongono di tempo, personale o risorse per gestire autonomamente lo sviluppo o costruire una rete di contatti.	Il coordinatore del caso guida l'utente tra le fasi, aiuta a stabilire le priorità e il successivo passo attuabile; un percorso semplificato per gli utenti più piccoli.	2, 5
7	**Rischi legati al finanziamento, alla regolamentazione e ad altri aspetti attuativi**	Anche una soluzione valida dal punto di vista tecnico e commerciale può arenarsi a causa dell'investimento, di una scarsa conoscenza delle fonti di finanziamento, delle autorizzazioni, degli standard, della certificazione, della proprietà intellettuale o dei contratti.	L'individuazione precoce degli ostacoli e il coinvolgimento tempestivo di esperti e fonti di finanziamento legati al passo successivo.	7, 8
8	**Frammentazione delle risorse**	Le conoscenze o le infrastrutture adeguate spesso esistono, ma l'utente non le conosce o non vi ha accesso; anche le differenze linguistiche, procedurali e normative costituiscono un ostacolo.	Una rete che consente l'indirizzamento in base alla competenza e non alla localizzazione dell'organizzazione all'interno dell'area di intervento.	6, 9

#	Sfida principale	Cosa significa per l'utente	Risposta dell'acceleratore	Punti della strategia
9	**Interruzione del supporto tra le fasi**	Dopo l'analisi o la consulenza, l'utente resta solo nell'attuazione del passo successivo.	La continuità del coordinamento e una chiara conclusione di ogni fase: cosa segue, chi è responsabile e quale risultato ci si attende.	2, 8
10	**Sfiducia nella condivisione dei dati**	Il timore di divulgare ricette, processi e dati aziendali ostacola la collaborazione e la rendicontazione.	Regole di riservatezza e monitoraggio senza dati riservati: categorie anziché valori, rendicontazione in forma aggregata.	10 e capitolo 6
11	**Natura di breve termine delle strutture di supporto legate ai progetti**	Al termine del progetto finanziato, i punti di contatto, le banche dati di esperti e i collegamenti instaurati possono scomparire.	Una governance chiara della rete, responsabilità definite, uno standard minimo comune dei servizi e una modalità di finanziamento sostenibile.	10

Le sfide sono interconnesse: una diagnosi carente porta a test inadeguati, mentre la mancanza di esperienza pratica blocca l'introduzione anche di soluzioni tecnicamente e commercialmente valide. La strategia, pertanto, non le affronta singolarmente, bensì attraverso dieci punti che seguono il percorso dell'utente (capitolo 3).

2.3 Analisi SWOT

L'analisi SWOT sintetizza le condizioni per un funzionamento efficace e di lungo periodo dell'acceleratore. I punti di forza e di debolezza derivano dall'ambiente di supporto esistente, dalle capacità disponibili e dalla modalità operativa proposta, mentre le opportunità e le minacce derivano dal più ampio contesto di mercato, tecnologico, normativo e istituzionale. L'analisi collega le esperienze del progetto BioTech2Agri alle sfide descritte nel sezione 2.2 ed è alla base delle priorità della strategia. Alcuni punti di forza e di debolezza derivano dal progetto pilota transfrontaliero finora realizzato (Slovenia–Italia) e ne descrivono le esperienze, senza costituire un requisito per cui anche il futuro acceleratore debba operare in modo transfrontaliero: esso può infatti operare autonomamente all'interno di un'unica area (capitolo 4).

Punti di forza (interni)

- **Rete transfrontaliera consolidata e capacità complementari.** Due agenzie di sviluppo, due cluster, un parco tecnologico, un centro di ricerca e i partner associati su entrambi i lati del confine costituiscono già la base per un'azione comune.
- **Competenze specialistiche e infrastrutture disponibili.** Competenze di ricerca, laboratori e know-how tecnologico, nonché la base di conoscenza e la mappa della rete dell'innovazione elaborate nel WP1.
- **Modello di supporto collaudato.** L'Innovation Coin collega la valutazione tecnica, lo sviluppo commerciale, il finanziamento e il networking; la valutazione tecnica è stata completata da 26 PMI.
- **Esperienza con i punti di accesso e il coordinamento.** I partner gestiscono già punti di accesso unici (ad es. SPOT).
- **Ambito di intervento ampio e trasversale.** Agroalimentare, biotecnologia, bioeconomia ed economia circolare secondo l'approccio della quadrupla elica.

Punti di debolezza (interni)

- **Accesso frammentato al supporto.** Servizi, informazioni, infrastrutture e conoscenze sono dispersi tra organizzazioni, procedure e territori.
- **Capacità limitate degli utenti.** Le aziende agricole e le micro e piccole imprese dispongono di tempo, personale e risorse limitati per la verifica, il test e la gestione dello sviluppo.
- **Divario tra valutazione e introduzione.** Dopo l'analisi mancano spesso la fase pilota, il test pratico, il mentoring e il supporto all'attuazione; nel progetto il mentoring è limitato (fino a cinque ore per impresa).
- **Istituzionalizzazione insufficiente del modello comune.** Il progetto si concluderà il 14 ottobre 2026; una fonte di finanziamento stabile e il coordinatore non sono ancora stati concordati; gli standard comuni e il monitoraggio dipendono dal finanziamento di progetto.
- **Trasferibilità limitata delle esperienze.** Le esperienze derivano da un numero limitato di imprese e temi; il bilinguismo e i diversi sistemi nazionali aumentano i costi di coordinamento.

Opportunità (esterne)	Minacce (esterne)
• **Crescente esigenza di un uso efficiente e sostenibile delle risorse biologiche.** Nuove possibilità di valorizzazione delle materie prime e dei flussi collaterali, sviluppo di prodotti e soluzioni circolari; la strategia europea per la bioeconomia promuove la commercializzazione delle soluzioni biotecnologiche. • **Maggiore utilizzo transfrontaliero di conoscenze e infrastrutture.** Accesso a competenze che una singola regione o organizzazione non è in grado di garantire da sola. • **Forme pratiche di supporto.** Test, dimostrazioni, mentoring peer-to-peer e verifica precoce di mercato riducono i rischi e migliorano le decisioni, in linea con gli approcci europei (EIP-AGRI, AKIS). • **Fonti europee e nazionali.** Horizon Europe (Cluster 6), EIT Food, EIP-AGRI, Circular Bio-based Europe JU, EIC, Eurostars, nonché la preparazione del programma Interreg 2028–2034. • **Trasferimento del modello.** Nuovi progetti e partenariati consentono di utilizzare l'acceleratore in altre filiere bioeconomiche, settori e regioni, nonché il collegamento con l'AKIS e i servizi di consulenza.	• **Costi elevati, cicli di sviluppo lunghi ed elevata complessità normativa** (alimenti, mangimi, cosmetici) possono rallentare o impedire l'introduzione delle soluzioni. • **Giustificazione commerciale o di mercato insufficiente.** Una soluzione tecnicamente riuscita non raggiunge l'ulteriore sviluppo o il mercato. • **Disponibilità limitata delle imprese a investire.** Mancanza di tempo, personale o finanziamenti, rischio percepito e stanchezza da progetti ed eventi. • **Interruzione del finanziamento o del coordinamento dopo la conclusione del progetto.** • **Sfiducia nella condivisione dei dati aziendali.** • **Sovrapposizione con i sistemi di supporto esistenti** e incertezza di mercato.

Cosa significa questo per la strategia. Le componenti fondamentali per il funzionamento dell'acceleratore (conoscenze, infrastrutture, partenariati, modello collaudato) sono già state predisposte; il potenziale maggiore risiede nel loro collegamento in un modello unitario. I punti di forza vengono sfruttati nei punti 1, 2, 6 e 9. I punti di debolezza vengono affrontati mediante una valutazione separata, un test proporzionato, il mentoring e il supporto all'introduzione (punti 3, 4, 5 e 8), nonché con un sistema duraturo (punto 10). Le opportunità (risorse, nuovo quadro programmatico, trasferimento del modello) orientano il punto 7 e il piano di sostenibilità (capitolo 7). Le minacce vengono mitigate con un percorso semplificato e proporzionato per gli utenti più piccoli (punti 2 e 4) e con regole di riservatezza e monitoraggio senza dati riservati (capitolo 6).

2.4 Punti chiave per la progettazione dell'acceleratore

Sulla base delle sfide individuate (sezione 2.2) e dell'analisi SWOT (sezione 2.3) è possibile individuare sei orientamenti chiave che dovrebbero guidare l'ulteriore progettazione e il funzionamento dell'acceleratore. Per ciascuno è indicato quali punti della strategia lo realizzano.

1. Il divario principale riguarda il coordinamento. Il problema non deriva da una carenza di conoscenze, istituzioni o infrastrutture; una parte significativa delle capacità esiste già. Il divario di sviluppo riguarda soprattutto il loro collegamento in un percorso chiaro, comprensibile per l'utente e sufficientemente continuo. L'utente non deve conoscere l'intero ecosistema dell'innovazione, ma ha bisogno di un punto di accesso chiaro, mentre il coordinatore deve saper tradurre la sua sfida in una sequenza di supporto adeguata. *Punti della strategia: 1, 2, 6.*

2. L'acceleratore deve ridurre l'incertezza prima di un investimento più consistente. La fattibilità tecnica e quella commerciale devono essere valutate separatamente, ma in modo coordinato. È importante il test minimo significativo con cui l'utente ottiene evidenze sufficienti per la decisione successiva, senza assumersi prematuramente costi o rischi sproporzionati. *Punti della strategia: 3, 4, 7.*

3. Le competenze pratiche devono integrare le competenze specialistiche. Nell'introduzione di nuove soluzioni non bastano solo analisi e raccomandazioni specialistiche. Dimostrazioni, uso pilota, visite a buone pratiche e

mentoring peer-to-peer riducono il divario tra la domanda «è possibile» e la domanda «come lo realizzo concretamente nel mio contesto». *Punti della strategia: 5, 8.*

4. Il supporto deve avere continuità e una chiara conclusione di ogni fase. L'utente non deve rimanere senza indicazioni dopo l'analisi effettuata. Ogni fase deve concludersi con una decisione chiara: proseguire, verificare ulteriormente, adeguare l'approccio, cercare un altro partner oppure interrompere lo sviluppo temporaneamente o definitivamente. *Punti della strategia: 2, 8.*

5. Il successo non consiste solo nell'innovazione introdotta. Un risultato positivo dell'acceleratore può essere anche una decisione tempestiva e ben fondata secondo cui il progetto, nelle condizioni attuali, non è sufficientemente giustificato dal punto di vista tecnico o commerciale. Se tale decisione evita all'utente un impiego sproporzionato di tempo e risorse, l'acceleratore ha raggiunto il proprio scopo di riduzione del rischio di sviluppo. *Punti della strategia: 3, 4 e punti di decisione (sezione 5.2).*

6. Fiducia e sostenibilità sono condizioni di funzionamento. Le imprese utilizzeranno la rete solo se sono garantite la riservatezza dei dati e regole chiare, mentre la rete può durare solo se dispone, dopo la conclusione del progetto, di un coordinatore, di uno standard minimo di servizi e di fonti di finanziamento diversificate. Per questo il monitoraggio è concepito senza raccolta di segreti commerciali (capitolo 6), mentre la sostenibilità è definita come obiettivo autonomo (capitolo 7). *Punti della strategia: 10.*

La conclusione comune è che il territorio dispone già dei principali elementi costitutivi per il funzionamento dell'acceleratore: conoscenze, infrastrutture, partenariati ed esperienza nel supporto alle imprese. Il suo maggior valore aggiunto consiste quindi nel collegare queste capacità in un modello coordinato, che consente agli utenti un accesso più rapido al supporto adeguato, riduce i rischi di sviluppo e favorisce nuovi progetti pilota, collaborazioni e il trasferimento di soluzioni biotecnologiche nella pratica.

3 Dieci punti strategici

Ogni punto nasce da un'esigenza concreta delle imprese, definisce la funzione dell'ambiente di supporto e indica le misure, i possibili soggetti responsabili e gli indicatori. I soggetti responsabili sono una proposta basata sulle esperienze del progetto e costituiscono il punto di partenza per l'accordo tra i partner. Gli indicatori sono descritti nel capitolo 6.

I punti si susseguono **nell'ordine del percorso dell'utente:** dall'ingresso, attraverso la valutazione e la verifica, fino all'introduzione e al funzionamento stabile.

1 Un unico punto di accesso e un coordinatore del caso che parte dal problema dell'utente	
Perché	L'impresa o l'azienda agricola spesso non sa a chi rivolgersi, mentre le tecnologie vengono proposte prima che il problema sia compreso. Gli utenti più piccoli non hanno tempo né competenze per orientarsi tra laboratori, agenzie e finanziatori.
Orientamento	Ogni supporto inizia da un problema o un'opportunità concreta, produttiva, commerciale o ambientale (ad es. cosa fare degli scarti di lavorazione, come aggiungere valore a un flusso secondario), non dalla promozione di una determinata tecnologia. L'impresa dispone di un unico punto di contatto nella propria lingua.
Misure	• un formulario di ingresso unico e breve (una pagina, nella lingua del territorio) e un contatto comune; • tempo di risposta concordato e diagnosi rapida con lista di controllo A (allegato A); • il coordinatore del caso è l'unica persona di contatto per l'utente, finché questi non viene indirizzato al membro competente; • ogni membro della rete che riceve una richiesta la gestisce secondo le regole comuni oppure la inoltra al coordinatore.
Soggetti responsabili	Nucleo di coordinamento, coordinatore del caso, tutti i membri.
Indicatori	• numero dei primi contatti (per ambito); • tempo mediano di risposta; • quota di contatti con diagnosi conclusa entro il termine concordato.

2 Un unico percorso, collegato ma modulare	
Perché	Le imprese necessitano di diverse combinazioni di servizi a seconda del problema e della fase di sviluppo. Un pacchetto standard unico non è adatto a tutti, mentre servizi separati si disperdono tra loro.
Orientamento	I servizi sono moduli (sezione 4.3), che il coordinatore compone in un percorso su misura. Tra le fasi vi sono punti di decisione, e ogni fase si conclude con una decisione chiara. Il percorso è documentato e visibile all'utente, in modo che il passo successivo sia sempre chiaro.
Misure	• catalogo dei moduli con descrizione, durata, input, output ed esecutore; • percorso dell'utente con punti di decisione (capitolo 5); • al termine di ogni modulo una breve nota: esito e passo successivo raccomandato, senza contenuti riservati; • un «percorso semplificato» per le aziende agricole e i produttori più piccoli.
Soggetti responsabili	Coordinatore; membri quali esecutori dei moduli.
Indicatori	• quota di casi con passo successivo registrato; • quota di casi passati al modulo successivo; • numero medio di moduli utilizzati per caso.

3 Valutazione tecnica e commerciale/di mercato separata	
Perché	Una soluzione tecnicamente funzionante non è necessariamente sensata dal punto di vista commerciale ed economico. Un'idea commercialmente attraente può essere tecnicamente non verificata. Una valutazione combinata offusca il punto in cui si trova il vero problema e porta a investimenti scarsamente fondati.
Orientamento	La fattibilità tecnica e commerciale viene valutata separatamente: con domande, criteri ed esperti propri. Successivamente le due valutazioni vengono riunite in una decisione comune (proseguire, proseguire a condizioni, interrompere, reindirizzare). La valutazione è rapida e proporzionata: l'obiettivo non è uno studio completo, bensì una decisione sul passo successivo.
Misure	• due liste di controllo brevi con «semaforo» (allegati B e C); • valutatori diversi: la valutazione tecnica è svolta da un'organizzazione di ricerca, quella commerciale da un'agenzia di sviluppo, un cluster o un consulente; • ogni valutazione si conclude separatamente (semaforo, breve conclusione, rischi principali), seguita da una decisione comune con verbalizzazione delle motivazioni (sezione 5.3); • valutazione commerciale semplificata per le aziende agricole e i piccoli produttori.
Soggetti responsabili	Esperienze del progetto: valutazione tecnica (ZRS Koper, FAB FVG, Venetian Cluster con subappaltatore), modello di business (Venetian Cluster, INFORMEST).
Indicatori	• numero di valutazioni tecniche e commerciali svolte separatamente; • quota di casi con decisione chiara al punto di decisione 2; • quota di casi in cui la valutazione ha modificato il piano iniziale (ad es. interruzione, riformulazione, reindirizzamento).

4 Verifica di mercato e test in misura adeguata	
Perché	Le imprese spesso non sanno se qualcuno acquisterà il prodotto. Una ricerca di mercato completa è troppo costosa e lunga per una piccola impresa, che quindi la tralascia o la effettua troppo tardi.
Orientamento	La verifica di mercato procede secondo una scala che va dal più economico (analisi desk, colloqui con i clienti) al più complesso (campioni, mini-pilota, test di vendita). L'ampiezza viene scelta in base alla decisione che l'utente deve prendere, nonché in base al rischio e all'entità dell'investimento previsto: più elevato è l'investimento, più evidenze sono necessarie prima della decisione.
Misure	• un'unica scala comune di verifica a cinque livelli (L1–L5), che collega la verifica di mercato e quella tecnica, con durata e complessità indicative (sezione 5.4, allegato D); • modelli: breve guida per il colloquio con i clienti, calcolo approssimativo di prezzo e margine, analisi della concorrenza; • accesso a «partner di test» nella rete (clienti, trasformatori, negozianti, distributori); • raccomandazione: prima di un investimento maggiore dovrebbe esistere almeno un segnale di mercato verificato (ad es. riscontro dei clienti, lettera d'intenti, ordine).
Soggetti responsabili	Membri dell'ambito commerciale (agenzie di sviluppo, cluster, camere di commercio, parco tecnologico), partner di test.
Indicatori	• numero di verifiche di mercato per livello; • quota di imprese che dopo la verifica hanno modificato o interrotto il piano (il che può essere un successo: investimento risparmiato); • quota di utenti che riferiscono un beneficio dalla verifica.

5 Esperienze pratiche: mentoring «peer-to-peer»	
Perché	Quando un'impresa non sa come fare qualcosa, l'aiuto maggiore proviene da chi ha già fatto la stessa cosa: con ritardi, errori e costi reali. Una consulenza generica spesso non è sufficiente.
Orientamento	La rete mantiene un gruppo di mentori con esperienza pratica (imprenditori, agricoltori, tecnologi) che hanno già introdotto o sperimentato una soluzione simile, e li mette in contatto con le imprese che affrontano la stessa sfida. Forme: colloquio individuale, visita presso un collega, osservazione del lavoro, workshop in piccolo gruppo.
Misure	• registro dei mentori con esperienza pratica (volontario, con descrizione dell'esperienza senza dettagli riservati); • schema standard: accordo su obiettivo e riservatezza, alcuni incontri (proposta: tre) e breve verbalizzazione dell'esito; • breve formazione e riconoscimento dei mentori (attestato, menzione pubblica, rimborso spese); • «casi di studio»: brevi storie anonimizzate di successi e insuccessi, pubblicate solo con il consenso. • il mentoring è destinato al trasferimento di esperienze pratiche e non deve diventare una presentazione commerciale mascherata; non sostituisce la valutazione specialistica (sezioni 4.4 e 5.5).
Soggetti responsabili	Coordinatore (collegamento), mentori con esperienza pratica, membri della rete (organizzazione delle visite).
Indicatori	• numero di coppie o gruppi di mentoring; • numero di mentori nel registro; • soddisfazione (1–5) e quota di utenti che dopo il mentoring hanno compiuto un passo successivo concreto.

6 Accesso a conoscenze e infrastrutture specializzate	
Perché	In particolare le imprese più piccole faticano ad accedere a laboratori, attrezzature, competenze di ricerca e conoscenze applicative, e non sanno cosa esista già nella rete.
Orientamento	La rete mantiene una panoramica delle competenze, dei laboratori, delle attrezzature e degli esecutori nel proprio territorio di attività e indirizza l'utente verso il luogo giusto, se necessario con un contatto introduttivo. Se nel proprio territorio non sono disponibili le competenze o le attrezzature adeguate, può indirizzare l'utente verso una rete partner o un acceleratore di un'altra area, anche oltre confine.
Misure	• catalogo comune delle competenze e delle attrezzature (una scheda per organizzazione), aggiornato almeno una volta all'anno; • regole di indirizzamento neutrale (più opzioni, laddove esistano, e motivazioni della raccomandazione); • accordo con i membri sulle condizioni di accesso per le PMI e sui tempi di risposta; • breve descrizione del servizio per le PMI, predisposta da ciascun esecutore.
Soggetti responsabili	Organizzazioni di ricerca e centri di eccellenza (ad es. ZRS Koper, centro di eccellenza COBIK), laboratori, parchi tecnologici.
Indicatori	• numero di voci nel catalogo e data dell'ultimo aggiornamento; • numero di indirizzamenti; • percentuale di indirizzamenti che hanno portato a un servizio erogato.

7 Finanziamento legato al passo successivo concreto	
Perché	L'impresa ha bisogno di più di un semplice elenco di bandi. Necessita di una fonte di finanziamento adeguata alla propria fase di sviluppo, nonché di supporto nella scelta, nella tempistica e nella preparazione del passo successivo.
Orientamento	Il finanziamento non viene trattato in modo generico, bensì come risorsa per una fase concreta (test, prototipo, certificazione, attrezzature, brevetto, ampliamento della produzione). La rete allinea la fase di sviluppo, lo strumento, la scadenza e la preparazione della domanda.
Misure	• matrice «fase → tipo di strumento → esempi di fonti» (UE, nazionali, regionali, locali), aggiornata una volta all'anno; • verifica dei requisiti, compresi gli aiuti di Stato (de minimis); • supporto nella preparazione della domanda (breve workshop o individuale); • collegamento con i finanziatori (fondi, banche) in qualità di membri della rete.
Soggetti responsabili	Membri commerciali e finanziari (esperienza del progetto: Venetian Cluster, INFORMEST); finanziatori.
Indicatori	• numero di imprese con un piano di finanziamento elaborato; • numero di domande preparate e presentate (autodichiarato); • percentuale di imprese che hanno ottenuto i finanziamenti (sì/no, senza importi).

8 Dalla fattibilità all'introduzione	
Perché	La lacuna principale riguarda il passaggio dalla constatazione che una soluzione funziona al suo utilizzo regolare nell'impresa. Comprende la sperimentazione pilota, la validazione, l'integrazione nel processo, la selezione dei fornitori, la regolamentazione, le certificazioni e la proprietà intellettuale.
Orientamento	Dopo una valutazione positiva, la rete non abbandona l'impresa, ma la aiuta a pianificare e realizzare l'introduzione. Il supporto è proporzionato e modulare.
Misure	• breve piano di introduzione (1-2 pagine): pilota o validazione, criteri di successo, scadenze, responsabili; • «punto per la regolamentazione e la proprietà intellettuale»: indirizzamento a esperti per i requisiti applicabili (alimenti, mangimi, cosmetici) e per la tutela; • accesso a impianti pilota e selezione dei fornitori; • breve monitoraggio dopo 6 e 12 mesi.
Soggetti responsabili	Membri tecnici, esperti in regolamentazione e proprietà intellettuale, mentori esperti.
Indicatori	• numero di piani di introduzione; • numero di progetti pilota o validazioni realizzati; • percentuale di casi con introduzione realizzata entro 12 mesi (autodichiarato).

9 Networking con un risultato misurabile	
Perché	Il networking ha senso quando porta all'impresa un esperto, un partner, un laboratorio, un finanziatore o un fornitore. Gli eventi senza risultati risultano dispersivi.
Orientamento	Il collegamento nasce dalle esigenze concrete delle imprese; ogni collegamento ha uno scopo e un risultato verificato. Sfruttiamo le differenze in termini di competenze, mercati e catene di fornitura, coinvolgendo tutti gli attori su base paritaria, indipendentemente dalla localizzazione.
Misure	• incontri tematici in base alle necessità, anziché eventi generici; • profili di partenariato (cosa cerco, cosa offro); • collaborazione con reti europee (Enterprise Europe Network, piattaforme di cooperazione tra cluster); • dopo 3-6 mesi, breve verifica se il collegamento ha dato frutti.
Soggetti responsabili	Esperienza del progetto: INFORMEST, Primorski tehnološki park, Venetian Cluster (rete di cluster), FAB FVG.
Indicatori	• numero di collegamenti creati per tipologia (autodichiarato); • numero di nuovi partenariati; • percentuale di partecipanti agli eventi che riportano un risultato concreto.

10 Sistema operativo duraturo e monitoraggio senza dati riservati	
Perché	I progetti si concludono (BioTech2Agri il 14 ottobre 2026). Senza un coordinatore, regole e finanziamenti, la rete si esaurisce e le esperienze acquisite vanno perdute.
Orientamento	Dopo la conclusione del progetto, la rete opera come sistema concordato: ruolo chiaro del coordinatore, memorandum d'intesa firmato, servizi di base con una fonte di finanziamento stabile, gli altri cofinanziati. Gli effetti vengono monitorati sulla base di indicatori comuni senza dati riservati, mentre l'offerta viene aggiornata regolarmente.
Misure	• firma del memorandum d'intesa, con cui le organizzazioni diventano «acceleratori delle catene del valore della biotecnologia»; • nomina del coordinatore; • piano di lavoro annuale, relazione annuale e autovalutazione (Allegato E); • diverse fonti di finanziamento: bandi pubblici, quote associative, servizi a pagamento.
Soggetti responsabili	Tutti i partner; il comitato strategico.
Indicatori	• numero di firmatari del memorandum; • percentuale di servizi di base con finanziamento garantito per l'anno successivo; • autovalutazione annuale realizzata e piano di lavoro approvato.

4 Organizzazione dell'acceleratore

L'acceleratore è un sistema di supporto coordinato. Il suo compito fondamentale non è quello di erogare direttamente tutti i servizi, bensì di garantire all'utente una diagnosi di qualità, un orientamento, il coordinamento tra i fornitori e la continuità dal primo contatto fino alla successiva decisione di sviluppo.

Principio fondamentale
L'utente non ha bisogno di una nuova istituzione, bensì di un percorso chiaro attraverso le conoscenze, le infrastrutture, le esperienze pratiche e i servizi di supporto esistenti. Ogni caso ha un'unica persona di riferimento, anche quando alla presa in carico partecipano più organizzazioni.

4.1 Principi organizzativi

- **Un unico punto di accesso, più fornitori.** L'impresa si rivolge a un unico soggetto, la rete si occupa del resto.
- **Attuazione locale.** Il primo contatto e l'intero percorso si svolgono nella lingua locale dell'utente, all'interno di una singola area linguistica.
- **Burocrazia minima.** Ogni formulario e ogni registrazione deve essere utile all'utente o alla qualità del supporto.
- **Riservatezza fin dalla progettazione.** Il sistema è concepito in modo da non richiedere dati sensibili dal punto di vista commerciale (capitolo 6).
- **Costruzione sull'esistente.** Non creiamo nuove strutture laddove ne esistono già di funzionanti (ad es. punti SPOT, servizi di consulenza, Enterprise Europe Network).

4.2 Struttura dell'acceleratore

La struttura dell'acceleratore segue il percorso dell'utente: dal primo contatto, attraverso il coordinamento e le reti specialistiche, fino all'orientamento strategico. Non si tratta di una nuova istituzione, bensì di una rete concordata di organizzazioni esistenti che operano secondo regole comuni e offrono all'utente un unico punto di accesso.

Utenti aziende agricole, imprese, start-up
▼
Punto di accesso e coordinamento nucleo di coordinamento (coordinatore della rete) · coordinatore del caso
▼
Reti specialistiche rete specialistica tecnica · rete specialistica commerciale e di mercato · rete di mentori peer-to-peer · supporto specialistico (finanziamento, regolamentazione, proprietà intellettuale)
▼
Comitato strategico e forum degli utenti orientamento strategico, piano annuale, adesione, indicatori e autovalutazione · riscontro degli utenti

Punto di accesso e coordinamento. Il nucleo di coordinamento è costituito dal coordinatore della rete. Il nucleo riceve le richieste, mantiene le procedure comuni, l'elenco degli esperti e dei mentori, nonché il sistema di monitoraggio. Ogni caso viene assunto dal coordinatore del caso: per l'utente rappresenta un'unica persona di riferimento, che compila la lista di controllo iniziale, indirizza il caso tra i moduli e conclude il piano d'azione.

Reti specialistiche. Le reti riuniscono i fornitori, che il coordinatore coinvolge in base alle esigenze del caso: la rete tecnica valuta la fattibilità tecnica e propone i test, la rete commerciale e di mercato valuta separatamente il mercato, il cliente e il modello di business, i mentori esperti trasmettono le loro esperienze, mentre il supporto specialistico copre il finanziamento, la regolamentazione, la proprietà intellettuale e i contratti. Un'organizzazione può essere membro di più reti, ma per ogni singolo caso assume solo il ruolo per cui è competente e in cui non si trova in conflitto di interessi.

Comitato strategico e forum degli utenti. Il comitato approva la visione, le priorità annuali, gli indicatori e le regole, e valuta i risultati raggiunti almeno una volta all'anno. Il forum degli utenti, a cui partecipano aziende agricole e imprese, valuta una volta all'anno l'utilità dei servizi e propone miglioramenti.

Come si svolge un caso. L'utente accede tramite uno qualsiasi dei punti di contatto, nella propria lingua. Il nucleo di coordinamento assegna il caso al coordinatore del caso, il quale, insieme all'utente, stabilisce la sequenza dei moduli (sezione 4.3). I moduli vengono realizzati dalle reti specialistiche, i passaggi tra le fasi avvengono attraverso i punti di decisione (sezione 5.2), mentre i risultati vengono registrati senza contenuti riservati (capitolo 6).

4.3 Moduli di servizio

L'acceleratore si basa sui servizi collaudati di Innovation Coin (S1–S4) e li integra con moduli che colmano le lacune individuate. La durata è indicativa e viene approvata dal comitato strategico. Ogni modulo di seguito riassume cosa avviene al suo interno, quanto dura, quali sono l'input e l'output e chi ne è responsabile.

M1 Primo contatto e diagnosi (lista di controllo A)	
Cosa facciamo	Il coordinatore, insieme all'utente, compila la Lista di controllo A, definisce il problema e individua l'ostacolo principale.
Durata	5–10 giorni lavorativi
Input / Output	Input: primo contatto dell'utente presso uno qualsiasi dei punti di contatto. Output: lista di controllo A compilata, esito del Punto di decisione 1 e passo successivo concordato.
Responsabile	Coordinatore del caso (sezione 4.5).
Origine e punto della strategia	Aggiornamento dell'approccio esistente; punti della strategia 1, 2.

M2 Valutazione tecnica della fattibilità	
Cosa facciamo	Valutazione strutturata della fattibilità tecnica secondo la Lista di controllo B (criteri chiave, TRL).
Durata	4–8 settimane
Input / Output	Input: esito del Punto di decisione 1 (indirizzamento verso la valutazione tecnica), sfida tecnica definita. Output: lista di controllo B compilata, valutazione a semaforo e proposta per il Punto di decisione 2.
Responsabile	Rete specialistica tecnica.
Origine e punto della strategia	Sperimentato nel progetto (S1); punto della strategia 3.

M3 Valutazione commerciale e modello di business	
Cosa facciamo	Valutazione indipendente della fattibilità di mercato e commerciale secondo la Lista di controllo C.
Durata	3–6 settimane
Input / Output	Input: esito del Punto di decisione 1, problema dell'utente o del cliente definito. Output: lista di controllo C compilata, valutazione a semaforo e proposta per il Punto di decisione 2.
Responsabile	Rete specialistica commerciale e di mercato.
Origine e punto della strategia	Sperimentato nel progetto (S2), ampliato; punto della strategia 3.

M4 Verifica e test di mercato	
Cosa facciamo	Esecuzione di una verifica di mercato o tecnica al livello (L1–L5) corrispondente al rischio della decisione (allegato D).
Durata	Da 2 settimane a 6 mesi, a seconda del livello
Input / Output	Input: esito del Punto di decisione 2 (proseguire / proseguire a condizioni) e livello di verifica selezionato. Output: evidenze per il Punto di decisione 3 (evidenze sufficienti / test aggiuntivo / cambio di direzione / interruzione).
Responsabile	Rete specialistica tecnica e/o commerciale e di mercato, partner di test.
Origine e punto della strategia	Nuovo servizio; punto della strategia 4.

M5 Mentoring «peer-to-peer»	
Cosa facciamo	Abbinamento con un mentore con esperienza comparabile; di norma 1–3 incontri mirati.
Durata	secondo accordo, più incontri
Input / Output	Input: necessità individuata di esperienza pratica (può emergere in qualsiasi momento del percorso). Output: breve conclusione non riservata con gli insegnamenti principali e i passi raccomandati.
Responsabile	Rete di mentori peer-to-peer, coordinatore del caso.
Origine e punto della strategia	Nuovo servizio, evoluzione del mentoring di S2; punto della strategia 5.

M6 Accesso a conoscenze e infrastrutture	
Cosa facciamo	Indirizzamento verso esperti, laboratori o attrezzature pilota di cui l'utente ha bisogno.
Durata	secondo necessità
Input / Output	Input: lacuna individuata in termini di conoscenze o attrezzature (lista di controllo A o B). Output: contatto stabilito con la fonte o il fornitore appropriato.
Responsabile	Nucleo di coordinamento, rete specialistica tecnica.
Origine e punto della strategia	Parzialmente sperimentato nel progetto (S1); punto della strategia 6.

M7 Orientamento al finanziamento	
Cosa facciamo	Indirizzamento verso la fonte di finanziamento adeguata, una volta che la valutazione tecnica e quella commerciale sono risultate almeno gialle.
Durata	1–3 settimane
Input / Output	Input: definito il passo successivo che richiede risorse esterne. Output: proposta di fonte di finanziamento e supporto nella preparazione della domanda.
Responsabile	Coordinatore del caso, supporto specialistico (finanziatori).
Origine e punto della strategia	Sperimentato nel progetto (S3); punto della strategia 7.

M8 Supporto all'introduzione: pilota, regolamentazione, proprietà intellettuale	
Cosa facciamo	Supporto nel pilota, nella validazione o nell'investimento, nonché nelle questioni regolatorie e di proprietà intellettuale (IP).
Durata	3–12 mesi
Input / Output	Input: esito del Punto di decisione 3 (evidenze sufficienti) e maturità per l'introduzione (Punto di decisione 4). Output: piano di introduzione, monitoraggio dell'attuazione, questioni regolatorie o di proprietà intellettuale risolte.
Responsabile	Rete specialistica tecnica, supporto specialistico.
Origine e punto della strategia	Nuovo servizio; punto della strategia 8.

M9 Messa in rete	
Cosa facciamo	Collegamento con partner sulla base del profilo di partenariato predisposto.
Durata	secondo necessità, eventi
Input / Output	Input: necessità individuata di un partner (ad es. dalla lista di controllo A, domanda Z5). Output: collegamento o partenariato stabilito.
Responsabile	Nucleo di coordinamento.
Origine e punto della strategia	Sperimentato nel progetto (S4); punto della strategia 9.

M10 Monitoraggio e feedback (6 e 12 mesi)	
Cosa facciamo	Breve questionario anonimo dopo 6 e 12 mesi; registrazione del risultato in forma aggregata.
Durata	breve, in corrispondenza delle tappe
Input / Output	Input: caso concluso (dopo il Punto di decisione 5). Output: scheda del caso aggiornata; input per la relazione annuale e per gli indicatori.
Responsabile	Coordinatore del caso.
Origine e punto della strategia	Nuovo servizio; punto della strategia 10.

4.4 Regole di funzionamento

Le regole fanno parte del memorandum d'intesa con cui le organizzazioni diventano «acceleratori delle catene del valore della biotecnologia» (attività 3.2).

- **Tempo di risposta.** Conferma di ricezione e risposta entro 5 giorni lavorativi, diagnosi entro 10 giorni lavorativi (*proposto*).
- **Responsabilità.** Ogni caso ha un unico coordinatore e un codice del caso.
- **Indirizzamenti neutrali.** Ove possibile, l'utente riceve più opzioni e le motivazioni della raccomandazione.
- **Indirizzamento come risultato.** Se l'acceleratore non dispone del servizio adeguato per il caso, indirizza attivamente l'utente altrove e registra l'indirizzamento come risultato, non come insuccesso.
- **Conflitto di interessi.** Il membro che è anche un potenziale fornitore lo dichiara al coordinatore.
- **Riservatezza.** Dichiarazione di riservatezza nella fase tecnica; il sistema centrale di monitoraggio non conserva formulazioni tecniche, risultati di laboratorio, elenchi di clienti, ricavi o costi esatti né altri segreti commerciali (capitolo 6).
- **Accordo prima dell'avvio del servizio.** Prima dell'avvio di ciascun servizio si chiariscono riservatezza, proprietà intellettuale, conflitto di interessi, risultato atteso e persona responsabile.
- **Valutazione separata.** La fattibilità tecnica e quella commerciale/di mercato sono valutate separatamente e hanno conclusioni distinte.
- **Portata in funzione della decisione.** La portata dell'analisi o del test si determina in base alla decisione che l'utente deve prendere, indipendentemente dalla portata disponibile del progetto.
- **Mentoring senza vendita.** Il mentoring peer-to-peer è finalizzato al trasferimento di esperienze pratiche e non deve trasformarsi in una presentazione di vendita mascherata.

- **Lingua.** I formulari, le relazioni e le comunicazioni avvengono nella lingua del territorio in cui opera l'acceleratore; se gli acceleratori si collegano tra loro, per i contatti reciproci possono scegliere l'inglese come lingua comune.
- **Costi dei servizi.** L'accesso e la diagnosi sono gratuiti; i servizi approfonditi seguono un modello chiarito in anticipo (cofinanziati o a pagamento).
- **Qualità.** Al termine di ciascun modulo, breve feedback da parte dell'utente.

Indipendentemente dal fornitore, per ogni caso l'utente deve ricevere lo stesso standard minimo di gestione:

- un coordinatore del caso chiaramente nominato e un contatto;
- la registrazione della principale questione decisionale e del risultato atteso;
- una spiegazione della riservatezza, dell'uso dei dati e di eventuali conflitti di interesse;
- un piano scritto dei moduli raccomandati, delle persone responsabili e delle tempistiche indicative;
- conclusioni separate della valutazione tecnica e di quella commerciale/di mercato, quando entrambe sono pertinenti;
- un piano d'azione conclusivo e la possibilità di un monitoraggio non riservato dopo 3, 6 e 12 mesi.

4.5 Governance e processo decisionale

La governance si basa su tre livelli: strategico (comitato e forum degli utenti), operativo (nucleo di coordinamento e coordinatore del caso) ed esperto (reti specialistiche e mentori). Le regole comuni fanno parte del memorandum d'intesa.

Funzione	Composizione e modalità di funzionamento	Responsabilità principale
Livello strategico		
Comitato strategico	Rappresentanti dei membri (tecnici, commerciali, finanziari) e degli utenti. Si riunisce due volte all'anno e secondo necessità. Decide secondo il principio del consenso; in caso di mancato accordo, a maggioranza.	Approva la visione, le priorità annuali, gli indicatori, le regole, i partenariati, l'adesione e le modifiche rilevanti del modello; almeno una volta all'anno valuta i risultati e le lacune, esamina la relazione annuale e l'autovalutazione e risolve le controversie.
Forum degli utenti	Aziende agricole, imprese e mentori; il forum si riunisce una volta all'anno.	Valuta l'utilità dei servizi, propone miglioramenti e nuove sfide prioritarie; fornisce feedback al comitato strategico.
Dialogo annuale con i portatori di interesse	Comitato strategico, rappresentanti del livello regionale e politico e utenti; una volta all'anno.	Esamina le risultanze per i responsabili politici (sezione 6.5) e la risposta delle istituzioni e concorda i passi successivi.
Livello operativo		
Nucleo di coordinamento	Coordinatore della rete. Opzioni: (A) coordinatore stabile per più anni, che garantisce stabilità e conoscenza dei casi; (B) rotazione biennale, che distribuisce l'onere ma rischia di interrompere la continuità. Proposta: opzione A, con il comitato strategico come organo di controllo.	Mantiene un unico punto di accesso, procedure comuni, l'elenco di esperti e mentori nonché il sistema di monitoraggio; assegna i nuovi casi; una volta all'anno predispone una breve relazione pubblica in forma aggregata.
Coordinatore del caso	Una persona del nucleo di coordinamento; un caso, una persona responsabile.	È l'unico punto di contatto per l'utente; esegue la lista di controllo iniziale, indirizza il caso, monitora i passaggi tra i moduli e conclude il piano d'azione.

Funzione	Composizione e modalità di funzionamento	Responsabilità principale
Livello specialistico		
Rete specialistica tecnica	Organizzazioni di ricerca, centri di eccellenza, laboratori.	Valuta la fattibilità tecnica, propone i test necessari, i laboratori, l'infrastruttura pilota e i rischi tecnici.
Rete specialistica commerciale e di mercato	Agenzie di sviluppo, cluster, camere di commercio, consulenti.	Valuta separatamente il problema del cliente, il mercato, le soluzioni alternative, la proposta di valore, le ipotesi di prezzo e di costo nonché il modello di business.
Rete di mentori peer-to-peer	Imprenditori, agricoltori e tecnologi con esperienza di introduzione; su base volontaria, con regole di riservatezza.	Collega gli utenti con persone del settore che hanno esperienza con un problema, una tecnologia, un processo o un ingresso sul mercato simili.
Supporto specialistico	Finanziatori ed esperti in materia di regolamentazione, certificazioni, proprietà intellettuale e contratti.	Include, secondo necessità, finanziamento, regolamentazione, certificazioni, proprietà intellettuale, contratti e altri temi orizzontali.
Regole comuni		
Adesione	Tramite memorandum d'intesa.	I nuovi membri sono ammessi secondo criteri semplici: competenza pertinente, accettazione delle regole, capacità di risposta.
Rendicontazione	Nucleo di coordinamento; una volta all'anno.	Breve relazione pubblica della rete in forma aggregata, senza dati delle singole imprese (capitolo 6).

Sintesi. Per l'utente il percorso resta semplice: un'unica persona di contatto, un unico percorso e regole comuni, indipendentemente dal numero di organizzazioni coinvolte nel caso. Il comitato strategico stabilisce gli orientamenti, le regole e le priorità, il nucleo di coordinamento garantisce il funzionamento quotidiano e la continuità, mentre le reti specialistiche attuano i singoli moduli. La qualità migliora attraverso un ciclo annuale: relazione della rete, autovalutazione, feedback degli utenti e conferma delle priorità (capitolo 7).

Ruoli per tipo di organizzazione (breve panoramica). La tabella precedente descrive le funzioni all'interno della rete; la sintesi seguente per tipo di organizzazione facilita l'individuazione dei partner.

Tipo di organizzazione	Ruolo tipico nella rete
Agenzie di sviluppo e cluster	Coordinamento della rete, punto di accesso, supporto commerciale e di mercato (M1, M3, M9).
Organizzazioni di ricerca e laboratori	Valutazione tecnica, test, accesso a infrastrutture ed expertise (M2, Allegato D).
Parchi tecnologici e incubatori	Mentoring, sviluppo d'impresa, collegamento con investitori (M3, M8).
Istituzioni pubbliche	Coordinamento con programmi e normativa, rimozione degli ostacoli amministrativi, sostegno a lungo termine (capitolo 8).
Istituzioni finanziarie e investitori	Orientamento verso le fonti di finanziamento, riscontro sulla maturità dei progetti (M4).
Imprese, aziende agricole e produttori primari	Definizione dei bisogni, partecipazione ai servizi, test pilota, co-creazione delle soluzioni (capitolo 5).

5 Percorso dell'utente

Il percorso dell'utente è un processo condiviso che va dal primo contatto al monitoraggio dei risultati. È composto da sette fasi e cinque punti di decisione. Le fasi non sono sempre consecutive: il mentoring può iniziare già dopo la diagnosi, mentre la verifica di mercato può svolgersi in parallelo alla valutazione tecnica. Il percorso è adattabile in base alle dimensioni e all'esperienza dell'utente (sezione 5.6).

> Principio del percorso: in ogni fase è chiaro qual è il passo successivo, chi lo esegue e come si stabilirà se ha avuto successo. L'interruzione è un esito legittimo e spesso rappresenta un investimento risparmiato.

5.1 Fasi del percorso

La tabella presenta le sette fasi del percorso dell'utente (F0–F6): cosa fa l'utente in ciascuna fase, cosa fa la rete e qual è il risultato atteso. Di norma le fasi si susseguono in quest'ordine, ma alcune possono svolgersi in parallelo (cfr. l'introduzione del capitolo 5). I passaggi tra le fasi sono punti di decisione, descritti nella sezione 5.2.

Fase	Utente	Rete	Esito
F0 Primo contatto	Compila un breve formulario o telefona; descrive il problema o l'opportunità.	Conferma la ricezione entro i tempi concordati; assegna un coordinatore e un codice del caso.	Il caso è aperto.
F1 Diagnosi	In un breve colloquio (30–45 minuti) descrive il problema, l'obiettivo, le risorse disponibili e le capacità.	Il coordinatore, insieme all'utente, compila la lista di controllo A (allegato A) e definisce l'indirizzo del sostegno.	Punto di decisione 1: idoneità e tipo di sostegno
F2 Valutazione separata	Consente l'accesso alla materia prima, al processo e ai dati nella misura necessaria; partecipa ai colloqui.	La valutazione tecnica (M2, allegato B) e la valutazione commerciale (M3, allegato C) si svolgono separatamente.	Punto di decisione 2: decisione congiunta
F3 Verifica di mercato e test	Esegue il test concordato: colloqui con i clienti, campioni, mini-pilota o test di vendita.	Consiglia il livello di verifica di mercato e di test (sezione 5.4, allegato D) e mette in contatto con i partner di test (M4).	Punto di decisione 3: evidenze sufficienti per il prossimo investimento?
F4 Apprendimento dalla pratica e preparazione	Incontra un mentore esperto, visita un collega, prepara la domanda di finanziamento, approfondisce la normativa.	Mentoring (M5), accesso alle infrastrutture (M6), finanziamento (M7), normativa e proprietà intellettuale (M8).	Punto di decisione 4: maturità per l'introduzione
F5 Introduzione	Realizza il pilota, la validazione o l'investimento.	Insieme all'utente predispone il piano di introduzione e ne monitora la realizzazione (M8).	Punto di decisione 5: prosecuzione, adattamento o conclusione
F6 Monitoraggio e uscita	Risponde a un breve questionario dopo 6 e 12 mesi; facoltativamente condivide il proprio caso di studio.	Registra l'esito in forma aggregata; aggiorna il catalogo e la matrice di finanziamento (M10).	Il caso è concluso; l'utente rimane parte della comunità.

5.2 Punti di decisione

Ai cinque punti di decisione (V1–V5) la rete, insieme all'utente, prende una decisione chiave sulla prosecuzione del percorso. Per ciascun punto di decisione sono definiti la domanda a cui rispondere, i possibili esiti e chi prende la decisione. L'interruzione o il reindirizzamento sono esiti equivalenti alla prosecuzione — i criteri per ponderare

le valutazioni separate sono riportati nella sezione 5.3, mentre la portata della verifica ai singoli punti di decisione è indicata nella sezione 5.4.

Punto di decisione	Domanda	Possibili esiti	Chi decide
V1	Il caso è idoneo per la rete e quale sostegno viene fornito per primo?	(A) proseguire con la valutazione · (B) prima apprendimento e mentoring · (C) prima verifica di mercato · (D) reindirizzare altrove · (E) non idoneo	Il coordinatore con l'utente
V2	La soluzione è sufficientemente fattibile dal punto di vista tecnico e commerciale per proseguire?	Semaforo per ciascuna valutazione separatamente, quindi decisione congiunta: proseguire · proseguire a condizioni · rimodulare · interrompere · reindirizzare	Il coordinatore sulla base di entrambe le valutazioni; l'utente accetta
V3	Ci sono evidenze sufficienti per il prossimo investimento?	Sufficiente · ulteriore test a un livello superiore · cambio di direzione · interruzione	L'utente, con la consulenza della rete
V4	L'impresa è pronta per l'introduzione (capacità, risorse, normativa, tutela, partner)?	Pronta · mancano condizioni (indicare quali) · rinviare	L'utente, con la consulenza della rete
V5	Cosa segue dopo il pilota o la validazione?	Prosecuzione ed espansione · adattamento · conclusione	Utente

5.3 Valutazione separata: come giungere alla decisione congiunta

La fattibilità tecnica e quella commerciale/di mercato sono valutate da esperti diversi, ciascuno con la propria lista di controllo (allegati B e C) e con una conclusione separata. La conclusione di ciascuna valutazione comprende una valutazione («semaforo»: verde, giallo, rosso), una breve motivazione e i rischi principali. Solo successivamente il

coordinatore del caso riunisce le due valutazioni in una decisione congiunta al punto di decisione 2, secondo la tabella seguente.

Valutazione tecnica	Valutazione commerciale/di mercato	Decisione congiunta (V2)	Passo successivo
Verde	Verde	**Proseguire**	Proseguire con la verifica di mercato (livello L2–L4) e la preparazione dell'introduzione.
Verde	Giallo	**Proseguire a condizioni**	Enfasi sul modello di business e sulla verifica di mercato (livello L1–L2); test tecnico solo nella misura richiesta dalla decisione successiva.
Giallo	Verde	**Proseguire a condizioni**	Progettazione del test tecnico (livello L3, portata limitata), prima di effettuare l'investimento.
Giallo	Giallo	**Proseguire a condizioni**	Accordo su 2–3 verifiche chiave (tecniche e di mercato) e su un termine per una nuova decisione.
Rosso	Verde o giallo	**Rimodulare o interrompere**	Rimodulare la soluzione o individuare un approccio tecnico alternativo; in assenza di questo, interrompere.
Verde o giallo	Rosso	**Rimodulare o interrompere**	Rimodulare il modello di business o il mercato target; non investire finché la situazione non è chiarita.
Rosso	Rosso	**Interrompere o reindirizzare**	Registrare le motivazioni (senza dettagli riservati); se necessario, indirizzare l'utente altrove. L'indirizzamento è un risultato, non un fallimento.

La decisione congiunta utilizza gli stessi esiti del punto di decisione V2 (sezione 5.2): proseguire, proseguire a condizioni, rimodulare, interrompere o reindirizzare. Non annulla le conclusioni separate: queste restano registrate anche quando lo sviluppo prosegue.

5.4 Verifica di mercato e test in misura adeguata

La verifica di mercato e il test tecnico non seguono più due scale separate, bensì un'unica scala comune a cinque livelli (L1–L5): i livelli inferiori verificano se la questione meriti effettivamente un'ulteriore verifica, mentre i livelli superiori forniscono evidenze più solide prima di un investimento maggiore e più difficilmente reversibile. Il livello necessario – di mercato o tecnico – dipende da quale incertezza sia più rilevante per la decisione successiva. La portata non si stabilisce in base all'ambito disponibile del progetto, bensì in base alla decisione che l'utente deve prendere, nonché al rischio e all'entità dell'investimento previsto. Il principio «prima sperimenta, poi investi» è affermato anche negli hub dell'innovazione europei.[7] Una descrizione dettagliata di tutti e cinque i livelli, dei criteri per la scelta del livello adeguato e il foglio di lavoro per la pianificazione del test si trovano nell'allegato D.

Livello	Tipo di verifica	Durata indicativa
L1	Valutazione rapida desk	5 – 10 giorni lavorativi
L2	Colloqui mirati e verifica di esperti	2 – 4 settimane
L3	Campione, test di laboratorio o prototipo	1 – 3 mesi

[7] European Commission. European Digital Innovation Hubs Network – Service Brochure (il servizio «test before invest»; il modello ha origine nel settore digitale, ma il principio è trasferibile alla biotecnologia). https://european-digital-innovation-hubs.ec.europa.eu/system/files/2023-09/EDIH_Network_Service_Brochure.pdf

Livello	Tipo di verifica	Durata indicativa
L4	Mini-pilota e test di mercato limitato	3 – 6 mesi
L5	Pilota in condizioni reali / validazione	6 – 12 mesi

La verifica di mercato si svolge principalmente nell'ambito dei moduli M3 e M4, mentre il test tecnico nell'ambito dei moduli M2, M6 e M8 (sezione 4.3).

5.5 Il mentoring peer-to-peer come opzione standard

Il mentoring peer-to-peer si attiva quando l'utente ha una domanda a cui l'analisi specialistica da sola non fornisce una risposta sufficientemente pratica: come organizzare il test, quali errori sono frequenti, come coordinare la produzione, come collaborare con un laboratorio o come un utente simile valuta il rischio.

Quadro standard del mentoring:

- abbinamento del mentore in base alla sfida concreta, al tipo di utente e alla fase di sviluppo;
- di norma 1–3 incontri mirati oppure una visita a una buona pratica;
- prima dell'inizio, regole chiare su riservatezza e conflitto di interessi;
- una breve conclusione non riservata: insegnamenti principali, avvertenze e passi successivi raccomandati;
- il mentoring non sostituisce la valutazione specialistica quando è necessaria una competenza tecnica, giuridica o regolatoria formale;
- il mentore non vende propri prodotti o servizi; un eventuale interesse commerciale viene comunicato al coordinatore prima dell'inizio (sezione 4.4).

5.6 Adattamento del percorso all'utente

Il sostegno deve essere proporzionato. Un'azienda agricola con tempo limitato non necessita dello stesso percorso di un'impresa che dispone già di un prototipo.

Tipo di utente	Caratteristiche	Percorso raccomandato
Azienda agricola o piccolo produttore	Poco tempo e poche capacità, spesso senza esperienza in ambito biotecnologico.	«Percorso semplificato»: F0–F1, valutazione commerciale semplificata (versione agricola, allegato C), verifica di mercato a livello L1, mentoring pratico precoce, collegamento con il consulente già esistente.
PMI con un'idea	Ha un problema o un'idea, la soluzione non è ancora stata verificata.	Percorso completo F0–F6 con valutazione separata e verifica di mercato (livello L1–L2) e test tecnico (L1–L3).
PMI con una soluzione sviluppata o un prototipo	La soluzione funziona in laboratorio o su piccola scala.	F2 abbreviata; enfasi su F3 (verifica di mercato a livello L2–L4, test tecnico a livello L3–L5), F4 e F5.
Start-up	La soluzione è il fulcro dell'attività; necessita di risorse e partner.	Enfasi sulla valutazione commerciale, sul test di mercato, sul finanziamento, sulla proprietà intellettuale e sul networking.
Caso fuori ambito	Il problema non è collegato alla biotecnologia nella filiera agroalimentare.	Reindirizzare (ad es. punto SPOT, servizio di consulenza agricola, Enterprise Europe Network) e registrare in forma aggregata.

5.7 Lista di controllo per il coordinatore e l'utente

La lista di controllo A (Allegato A) è uno strumento per la prima diagnosi. Viene compilata insieme dal coordinatore e dall'utente in 30-45 minuti. È finalizzata a orientare, non a valutare l'utente. Aiuta a rispondere a tre domande:

#	Domanda	Come aiuta
1	Il caso è idoneo per la rete? (parte A: idoneità)	Verificare l'ambito, il tipo di utente, la concretezza del problema, la disponibilità a collaborare, il conflitto di interessi e gli aiuti di Stato. Escludere i casi che è preferibile reindirizzare.
2	Quanto è maturo il caso? (parte B: maturità e disponibilità)	Accertare quanto sia chiara l'idea, se è noto l'acquirente, se la fattibilità tecnica è stata verificata, quale investimento è previsto e qual è il principale ostacolo.
3	Verso dove indirizzarlo? (schede 1 e 2: indirizzamento)	Dal principale ostacolo e dall'investimento previsto, determinare il primo modulo, il passo successivo e il livello di test appropriato.

L'esito della diagnosi viene registrato in una breve scheda del caso (codice, area, dimensione dell'impresa, ambito, esito del punto di decisione 1, primo modulo, data). La scheda non contiene dati commerciali o tecnici riservati (capitolo 6).

6 Monitoraggio delle prestazioni senza dati riservati

La rete deve sapere se funziona, senza raccogliere ciò che le imprese hanno legittimamente interesse a mantenere riservato. Per questo il monitoraggio è concepito in modo da non necessitare affatto di dati riservati.

6.1 Principi

- **Dati minimi.** Raccogliamo solo ciò che è necessario per l'indirizzamento del caso e per gli indicatori comuni.
- **Categorie anziché valori.** L'utente indica se ha compiuto un passo e di quale tipo, non gli importi, le quantità o i risultati tecnici.
- **Autodichiarazione e volontarietà.** Un breve questionario che l'utente compila su base volontaria.
- **Separazione tra contenuto e monitoraggio.** Le relazioni tecniche e commerciali restano presso l'utente e il fornitore del servizio; il coordinatore dispone solo della scheda dell'esito.
- **Rendicontazione in forma aggregata.** I risultati complessivi sono pubblicati in modo che le singole imprese non siano identificabili; i risultati relativi a un numero esiguo di casi (proposta: meno di cinque) non vengono pubblicati separatamente.
- **Apprendimento, non controllo.** I dati servono a migliorare i servizi, non a valutare gli utenti.

6.2 Raccolta dei dati

La raccolta dei dati segue i principi di cui alla sezione 6.1: la rete raccoglie solo ciò che è necessario per l'indirizzamento del caso e per gli indicatori comuni (sezione 6.3), e ciò in momenti prestabiliti del percorso dell'utente. Di seguito è definito innanzitutto l'ambito dei dati, quindi le modalità di raccolta.

Ambito dei dati

Raccogliamo	Non raccogliamo
• i dati di contatto per la comunicazione (conservati separatamente dalla scheda del caso); • il codice del caso, l'area, la classe dimensionale dell'impresa (micro, piccola, media); • l'ambito generale (ad es. mangimi, cosmetica, flussi collaterali); • la fase del percorso e il tipo di moduli svolti; • le date dei passaggi chiave (per il tempo di risposta e la durata); • l'esito del punto di decisione (proseguire, interrompere, reindirizzare); • il passo successivo autodichiarato (categoria); • l'ostacolo principale, come selezionato dall'utente nella lista di controllo A (Z5), e la categoria del motivo di interruzione o reindirizzamento; • se il caso riguarda la valorizzazione dei flussi collaterali o l'uso circolare delle risorse (no / già all'accesso / individuata nel corso del processo); • il punteggio di soddisfazione (1–5).	• ricette, formulazioni e parametri di processo; • risultati tecnici di test e analisi; • dettagli sulla proprietà intellettuale; • prezzi, quantità, ricavi, costi e importi degli investimenti; • nomi di acquirenti e fornitori; • piani aziendali e indicatori finanziari dell'impresa; • importi del finanziamento ottenuto (solo se è stato ottenuto: sì/no).

Modalità di raccolta

I dati vengono raccolti in quattro momenti del percorso dell'utente:

Quando	Cosa	Chi
All'ingresso	Breve formulario di ingresso e diagnosi (lista di controllo A).	Utente e coordinatore
Al punto di decisione	Scheda dell'esito (massimo cinque campi: punto di decisione, esito, modulo successivo, data, esecutore).	Coordinatore
Dopo 6 e 12 mesi	Breve questionario anonimo (cinque domande, circa due minuti).	Utente; il coordinatore lo invia
Una volta all'anno	Relazione aggregata della rete, autovalutazione (Allegato E), rassegna degli indicatori e conclusioni per i miglioramenti.	Coordinatore e comitato strategico

Questionario dopo 6 e 12 mesi

1. Dopo il supporto ricevuto, ha compiuto un passo successivo concreto? (no · in preparazione · sì)
2. Quale? (ulteriore test · progetto pilota · investimento · domanda di finanziamento · partenariato · modifica o abbandono del piano · altro)
3. Il supporto l'ha aiutata nella decisione? (1–5)
4. Il percorso è stato chiaro e rapido? (1–5)
5. Cosa migliorerebbe? (testo libero, senza dati riservati)

La modifica o l'abbandono del piano non costituisce un insuccesso: se l'impresa, sulla base della valutazione, ha interrotto un investimento inadeguato, il supporto ha raggiunto il proprio scopo.

6.3 Indicatori

Gli indicatori sono raggruppati in cinque categorie. I valori target proposti costituiscono la base per la discussione e sono approvati dal comitato strategico. Tutti gli indicatori sono calcolabili a partire dalla scheda del caso e dal breve questionario.

Indicatore	Cosa misura	Fonte	Frequenza	Proposta di obiettivo
A Attività e reattività				
A1 Numero di primi contatti (per dimensione, ambito)	Copertura e domanda	Formulario di ingresso	trimestrale	da concordare
A2 Tempo mediano di risposta	Reattività	Scheda del caso	trimestrale	≤ 5 giorni lavorativi
A3 Percentuale di contatti con diagnosi entro 10 giorni lavorativi	Rapidità della diagnosi	Scheda del caso	trimestrale	≥ 80 %
B Qualità del percorso				
B1 Percentuale di casi con il passo successivo registrato	Chiarezza del percorso	Scheda del caso	semestrale	≥ 90 %
B2 Numero di valutazioni tecniche e commerciali svolte separatamente	Utilizzo del punto 3	Scheda del caso	semestrale	base di partenza: 26 valutazioni tecniche nel progetto

Indicatore	Cosa misura	Fonte	Frequenza	Proposta di obiettivo
B3 Numero di verifiche di mercato e tecniche per livello (L1–L5)	Utilizzo del punto 4	Scheda del caso	semestrale	da concordare
B4 Percentuale di casi in cui la valutazione ha modificato il piano	Valore della valutazione (anche investimento risparmiato)	Scheda, questionario	annuale	monitorato, obiettivo non definito
B5 Percentuale di casi che riguardano la valorizzazione dei flussi collaterali o l'uso circolare delle risorse (già all'accesso o sulla base di un'opportunità individuata nel corso del processo)	Orientamento alla bioeconomia	Scheda del caso	annuale	monitorato, obiettivo non definito
C Risultati presso gli utenti (autodichiarati)				
C1 Percentuale di utenti che entro 12 mesi hanno compiuto un passo successivo concreto	Effetto del supporto	Questionario	annuale	≥ 50 %
C2 Numero di domande di finanziamento presentate e percentuale di successo (sì/no)	Accesso alle risorse	Questionario	annuale	da concordare
C3 Numero di collegamenti e partenariati creati	Effetto di messa in rete	Questionario	annuale	da concordare
C4 Soddisfazione (1–5) e percentuale che raccomanderebbe la rete	Qualità dei servizi	Questionario	annuale	≥ 4,0; ≥ 80 %
D Apprendimento e rete				
D1 Numero di coppie di mentoring e di mentori nel registro	Punto 5	Scheda	semestrale	da concordare
D2 Numero di membri attivi e percentuale di membri con almeno un caso gestito	Vitalità della rete	Scheda	annuale	≥ 70 %
D3 Aggiornamento del catalogo delle competenze e della matrice di finanziamento	Attualità	Scheda	annuale	≤ 12 mesi
D4 Numero di casi di studio pubblicati (con consenso)	Condivisione della conoscenza	Scheda	annuale	da concordare
E Sostenibilità				
E1 Percentuale di servizi di base con finanziamento garantito per l'anno successivo	Stabilità	Comitato strategico	annuale	100 %
E2 Autovalutazione annuale svolta (Allegato E) e relativo risultato	Maturità del sistema	Comitato strategico	annuale	ogni anno, con progressi

6.4 Protezione dei dati e riservatezza

- I dati personali per la comunicazione sono trattati in conformità al regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR)[8]; ciascun membro conosce il proprio ruolo (titolare o responsabile del trattamento), la base giuridica e il periodo di conservazione.
- Nella fase tecnica, l'utente e il fornitore del servizio sottoscrivono un accordo di riservatezza; il contenuto tecnico resta presso di loro.
- L'accesso alle schede dei casi è riservato al coordinatore; gli altri membri ricevono solo i dati necessari per il modulo specifico.
- I casi di studio vengono pubblicati solo con consenso scritto e senza dettagli identificativi.
- Le relazioni destinate all'ente finanziatore e al pubblico contengono solo dati aggregati.

Il presente documento non costituisce un parere legale; le basi giuridiche, i termini di conservazione e i testi delle dichiarazioni per ciascun membro sono approvati dal proprio responsabile della protezione dei dati.

6.5 Sviluppo dell'ambiente di supporto sulla base delle risultanze

L'acceleratore non sostiene soltanto le singole imprese, ma raccoglie costantemente conoscenze su dove l'ambiente di supporto funziona e dove si inceppa. Tali risultanze sono utili anche ai responsabili politici: agli organismi per la specializzazione intelligente offrono una visione strutturata delle esigenze e degli ostacoli delle imprese (processo di scoperta imprenditoriale), alle autorità di gestione dei programmi portano progetti ben preparati, alle istituzioni regionali e nazionali forniscono dati sugli effetti e sulle lacune delle misure di sostegno e al sistema della conoscenza e dell'innovazione in agricoltura (AKIS) offrono un servizio di supporto all'innovazione funzionante. Per questo l'acceleratore trasmette regolarmente le proprie risultanze agli attori che plasmano l'ambiente di supporto.

Risultanze per i responsabili politici. Nell'ambito della relazione annuale, il coordinatore predispone una breve sintesi delle risultanze (indicativamente due pagine): gli ostacoli che hanno bloccato i casi, classificati per categorie (ad es. regolamentazione, finanziamento, condizioni dei bandi, infrastrutture, competenze), le lacune nell'offerta di servizi, le tendenze per ambito (compreso l'indicatore B5) e una selezione di casi di studio. La sintesi si basa sui dati della scheda del caso (sezione 6.2) e non contiene dati di singole imprese; le categorie con meno di cinque casi non vengono pubblicate separatamente. La sintesi è approvata dal comitato strategico.

Dialogo annuale con i portatori di interesse. Una volta all'anno le risultanze vengono presentate nel corso di un dialogo con i portatori di interesse, al quale partecipano il comitato strategico, i rappresentanti del livello regionale e politico e gli utenti. Lo scopo del dialogo è esaminare insieme dove l'ambiente di supporto funziona e dove si inceppa, e concordare alcuni passi successivi concreti. Il coordinatore adatta formato, data e partecipanti al contesto in cui opera l'acceleratore; può essere opportuno, ad esempio, abbinarlo al forum annuale degli utenti.

Chiusura del ciclo. La relazione annuale successiva riassume quali misure concordate sono state attuate, che cosa è cambiato sulla base delle risultanze e quali questioni restano aperte. In questo modo si instaura un ciclo di retroazione tra le esperienze delle imprese, le risultanze dell'acceleratore e lo sviluppo dell'ambiente di supporto. Le raccomandazioni del capitolo 8 costituiscono un primo insieme di tali risultanze e vengono aggiornate regolarmente sulla base delle esperienze successive e del monitoraggio dei risultati.

[8] Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati (regolamento generale sulla protezione dei dati). https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj

7 Sostenibilità a lungo termine e prossimi passi

La sostenibilità dell'acceleratore si fonda sull'impegno istituzionale, sulla continuità operativa e sulla diversificazione delle fonti di finanziamento. L'obiettivo chiave non è mantenere invariate tutte le attività progettuali, bensì preservare il percorso dell'utente, il coordinatore del caso, la rete di esperti/mentori, la lista di controllo, lo standard minimo di servizi e il sistema di apprendimento.

Ciclo annuale di miglioramento

1. revisione dei dati su progressi, indirizzamenti, colli di bottiglia e riscontri degli utenti;
2. forum di utenti e mentori tra pari: cosa è risultato praticamente utile e cosa è mancato;
3. autovalutazione dell'acceleratore secondo i dieci punti strategici;
4. aggiornamento della lista di controllo, della rete di esperti/mentori, degli standard minimi e della comunicazione;
5. approvazione delle priorità annuali e del piano d'azione da parte del comitato strategico.

7.1 Tempistica

La tabella illustra i passi chiave dall'approvazione della strategia all'estensione del modello fino al 2030, con periodi indicativi e responsabili di ciascun passo. I primi passi sono legati a specifiche tappe del progetto (approvazione della strategia, firma del memorandum), i successivi si inseriscono invece nel ciclo annuale di miglioramento descritto sopra.

Periodo	Passi chiave	Responsabili
Fino alla fine del progetto (14 ottobre 2026)	Approvazione della strategia nell'ambito del partenariato; bozza del memorandum d'intesa; accordo sul coordinatore.	Partenariato, partner capofila
Ultimo trimestre del 2026 e primo del 2027	Firma del memorandum (risultato progettuale D.3.2.1); pubblicazione del catalogo dei moduli e del formulario di ingresso; revisione della protezione dei dati; convocazione del primo comitato strategico.	Firmatari del memorandum, coordinatore
2027	Primo anno di attività: punto di accesso, registro dei casi, registro dei mentori, prima relazione e autovalutazione.	Coordinatore, comitato strategico
2027–2028	Reperimento di risorse per i servizi approfonditi (nuovo programma Interreg 2028–2034, Horizon Europe, programmi nazionali e regionali); presentazione di progetti di continuazione.	Partner, coordinatore
2028–2030	Estensione a nuovi territori e temi; aggiornamento della strategia; valutazione del raggiungimento della visione 2030.	Comitato strategico

7.2 Modello di finanziamento dei servizi

Finanziamento del nucleo della rete. Il funzionamento del nucleo della rete — il ruolo del coordinatore, la manutenzione del catalogo dei moduli e degli strumenti comuni e la rendicontazione annuale (sezione 4.5) — deve essere garantito indipendentemente dal finanziamento dei singoli servizi. Questa parte è finanziata da una combinazione di risorse ordinarie delle organizzazioni partner, contributi dei membri sulla base del memorandum d'intesa (sezione 4.5) e programmi regionali e nazionali.

Finanziamento dei servizi. La tabella presenta quattro gruppi di servizi, da quelli di base (finanziati con fondi pubblici) a quelli commerciali (a pagamento su richiesta), con i relativi moduli (sezione 4.3), le modalità di pagamento e le possibili fonti di finanziamento.

Gruppo di servizi	Moduli	Chi paga	Possibili fonti
Di base: accesso, diagnosi, indirizzamento, catalogo, monitoraggio	M1, M6 (indirizzamento), M10	Fondi pubblici	Attività ordinaria delle agenzie di sviluppo, programmi nazionali e regionali, contributi dei membri
Approfonditi: valutazioni, mentoring, test di mercato, supporto all'introduzione	M2–M5, M8	Cofinanziamento e quota a carico dell'utente	Progetti UE (ad es. Interreg 2028–2034), schemi nazionali e regionali, voucher
Commerciali: analisi specialistiche, consulenza su richiesta	M2, M8 (su accordo)	Utente	Di mercato; parte dei ricavi viene restituita ai membri
Networking ed eventi	M9	Progetti, partecipanti, sponsor	Progetti, incontri tematici

7.3 Rischi e misure

La tabella riassume i principali rischi per il funzionamento a lungo termine dell'acceleratore e le misure per la loro gestione. I rischi vengono riesaminati nell'ambito del ciclo annuale di miglioramento (sopra) e dell'autovalutazione annuale (allegato E).

Rischio	Misura
Interruzione del finanziamento dopo la conclusione del progetto	Integrare i servizi di base nell'attività ordinaria dei membri; preparare tempestivamente progetti di continuità; diversificare le fonti.
Scarso interesse da parte delle imprese	Partire dal problema dell'impresa, percorso semplificato per le aziende agricole, formulario breve, presentazione di casi concreti (casi di studio).
Sovraccarico del coordinatore	Chiara ripartizione dei ruoli all'interno del nucleo di coordinamento; numero limitato di formulari; criteri chiari di indirizzamento (lista di controllo A).
Perdita di fiducia legata ai dati	Regole di riservatezza, dati minimi, dichiarazioni di riservatezza, dati aggregati (capitolo 6).
Catalogo obsoleto di competenze e risorse	Aggiornamento annuale, indicatore D3, responsabilità dei membri.

7.4 Prossimi passi

I passi seguenti sono le prime attività concrete dopo l'approvazione della strategia, in linea con il quadro temporale della sezione 7.1.

1. Approvazione della strategia nel partenariato: metodologia, dieci punti, possibili soggetti responsabili e valori target proposti.
2. Predisposizione e firma del memorandum d'intesa, che conferisce ai membri lo status di «acceleratore delle catene del valore della biotecnologia».
3. Nomina del coordinatore e scelta dell'assetto di coordinamento (coordinatore permanente o a rotazione).
4. Introduzione del formulario di ingresso, della lista di controllo A e del registro dei casi, con revisione della protezione dei dati.
5. Selezione e breve formazione dei primi mentori esperti e predisposizione dei primi casi di studio.
6. Predisposizione di progetti di continuità e di domande per le fonti di finanziamento dei servizi approfonditi.

8 Raccomandazioni per i responsabili politici

Il funzionamento dell'acceleratore dipende anche dalle condizioni quadro stabilite dalle istituzioni pubbliche e dai responsabili politici (sezione 1.6). Le raccomandazioni seguenti riassumono, sulla base dell'esperienza del progetto, ciò che faciliterebbe maggiormente il funzionamento della rete dopo la sua conclusione.

- **Integrazione istituzionale.** Integrare l'acceleratore o servizi analoghi di supporto all'innovazione nei programmi di sviluppo regionale, nei piani d'azione per la specializzazione intelligente e nel quadro AKIS, in particolare in occasione della preparazione dei documenti per il periodo 2028–2034. L'integrazione dovrebbe comprendere il riconoscimento formale dell'acceleratore come parte dell'infrastruttura regionale di supporto, l'inserimento del ruolo del coordinatore e dei servizi di base nei compiti ordinari dei membri e un finanziamento stabile e pluriennale del nucleo della rete (sezione 4.5), non solo nell'ambito di singoli progetti.
- **Finanziamento modulare dei servizi.** Consentire che programmi e bandi, ad esempio tramite voucher, finanzino singoli servizi dell'acceleratore (moduli M1–M10) di cui l'impresa ha effettivamente bisogno, e non solo pacchetti integrati di supporto, poiché gli utenti necessitano di diverse combinazioni di servizi.
- **Semplificazione dei requisiti giuridici.** Chiarire tempestivamente le norme sugli aiuti di Stato, sugli appalti pubblici e sulla rendicontazione dei servizi, in particolare le deroghe settoriali de minimis per la produzione agricola primaria.
- **Trasferibilità a livello europeo.** Sostenere l'estensione del modello a nuovi territori e, se necessario, il collegamento degli acceleratori in reti o HUB, quando e dove ciò risulti opportuno. A tal fine occorre valorizzare l'esperienza di cooperazione transfrontaliera del progetto BioTech2Agri; il collegamento tra acceleratori dovrebbe essere sostenuto anche attraverso i programmi di cooperazione territoriale europea (ad es. Interreg 2028–2034), che consentono l'accesso a competenze e infrastrutture complementari che una singola area non è in grado di garantire da sola.
- **Coinvolgimento mirato delle imprese.** Destinare risorse al lavoro sul campo diretto e multilingue e al mentoring peer-to-peer (sezioni 1.6, 5.5), non solo a bandi pubblici generici.
- **Bandi flessibili.** Prevedere bandi adattati al livello di maturità della soluzione (scala L1–L5, allegato D) e alle caratteristiche stagionali dell'agricoltura, anziché scadenze uniformi per tutti.
- **Promozione dell'economia circolare e della valorizzazione dei flussi collaterali.** Spesso le imprese individuano l'opportunità di valorizzare i flussi collaterali solo nel corso del processo e non già al momento dell'accesso. I regimi di sostegno dovrebbero pertanto consentire che un progetto venga ampliato o riorientato verso una soluzione di questo tipo durante la sua attuazione. Dovrebbero sostenere in via prioritaria il test e la sperimentazione pilota di soluzioni di valorizzazione, ad esempio con voucher dedicati e l'uso condiviso di infrastrutture pilota. Le istituzioni competenti dovrebbero chiarire alle imprese, in modo tempestivo e comprensibile, a quali condizioni un sottoprodotto può essere utilizzato o venduto, ad esempio quando un residuo cessa di essere un rifiuto e diventa una materia prima. Tali condizioni, infatti, determinano spesso se la soluzione possa essere introdotta.
- **Valutazione basata sui risultati.** Nella valutazione dei programmi misurare le decisioni raggiunte, gli investimenti e i nuovi partenariati (capitolo 6), non solo il numero di eventi realizzati o le risorse spese.
- **Collegamento con strategie più ampie.** Integrare il modello nelle strategie di specializzazione intelligente, bioeconomia, economia circolare e sviluppo delle PMI, affinché l'acceleratore diventi parte di una politica regionale duratura e non solo il risultato di un singolo progetto.

9 Conclusione

L'acceleratore BioTech2Agri può generare il massimo valore quando non offre all'utente soltanto un singolo servizio, ma gli garantisce un percorso chiaro e affidabile dal problema alla successiva decisione di sviluppo di qualità. La strategia in dieci punti collega pertanto le conoscenze, l'infrastruttura e l'esperienza esistenti del progetto in un modello unitario: un unico punto di accesso e un coordinatore del caso, una valutazione tecnica e una valutazione commerciale/di mercato separate, test in misura adeguata, mentoring pratico peer-to-peer, supporto all'introduzione e uso attivo delle conoscenze e dell'infrastruttura disponibili.

Il successo dell'acceleratore non si misura soltanto in base al numero di eventi, documenti o consulenze, bensì in base ai progressi degli utenti: se hanno stabilito tempestivamente se la soluzione è fattibile o meno, ridotto il rischio principale, trovato un partner adeguato, effettuato un test, validato il mercato, predisposto il finanziamento o preso una decisione migliore sul proseguimento. Anche la decisione di interrompere lo sviluppo o di indirizzare l'utente altrove costituisce un risultato e non un fallimento. Ciò può essere monitorato senza una raccolta centralizzata di dati commerciali riservati (capitolo 6).

Valore aggiunto per l'utente

- invece di dover cercare tra le organizzazioni, dispone di un unico referente e di un percorso documentato;
- prima di un investimento importante sa se la soluzione funziona e se conviene, disponendo delle conclusioni separate di entrambe le valutazioni;
- la verifica è proporzionata alla decisione che deve prendere, e non alla portata del progetto;
- per la realizzazione pratica si confronta con qualcuno che ha già introdotto una soluzione simile;
- dopo l'analisi non resta senza indicazioni: ogni fase si conclude con una decisione, un piano d'azione o un indirizzamento.

Valore aggiunto per l'ecosistema dell'innovazione

- le esperienze delle imprese, attraverso risultanze periodiche e il dialogo annuale con i portatori di interesse, si traducono in miglioramenti delle misure di sostegno e delle politiche (sezione 6.5);
- le opportunità di valorizzazione dei flussi collaterali e di uso circolare delle risorse che emergono nei singoli casi contribuiscono a un più ampio sviluppo della bioeconomia (sezione 1.5);
- gli approcci sperimentati, comprese le esperienze di cooperazione transfrontaliera, sono trasferibili ad altre aree e consentono il collegamento tra acceleratori (sezione 1.4 e capitolo 8);
- con l'integrazione nei programmi di sviluppo e nelle politiche, l'acceleratore diventa una componente stabile dell'ambiente di supporto e non solo il risultato di un singolo progetto (capitolo 8).

Cosa segue. Affinché la strategia prenda vita, sono necessari quattro passi: l'approvazione della strategia nel partenariato, la firma del memorandum d'intesa, la nomina del coordinatore e l'introduzione della lista di controllo iniziale e del registro dei casi (sezione 7.4). Il primo anno di attività costituirà al contempo un banco di prova del modello: i risultati raccolti in base agli indicatori comuni costituiranno la base per l'autovalutazione annuale, l'aggiornamento della strategia e la presentazione di progetti di continuità.

Il valore dell'acceleratore non risiede nella disponibilità di numerose conoscenze e organizzazioni, bensì nel fatto che l'utente arrivi rapidamente alle conoscenze pertinenti e a una decisione affidabile e supportata da evidenze. Questo è il criterio in base al quale va valutata l'attuazione della presente strategia.

Allegati

Gli allegati A–F sono strumenti operativi per l'attuazione della strategia, e non parte dei dieci punti strategici. Contengono formulari, criteri e scale utilizzati dal coordinatore, dall'utente e dai membri esperti nel lavoro su un caso concreto. Per comprendere la strategia in dieci punti (capitolo 3) gli allegati non sono necessari; lo sono invece per la sua attuazione pratica.

- Allegato A – Lista di controllo A: prima valutazione e indirizzamento
- Allegato B – Lista di controllo B: fattibilità tecnica
- Allegato C – Lista di controllo C: fattibilità commerciale
- Allegato D – Scale di verifica di mercato e di test tecnico
- Allegato E – Autovalutazione dell'acceleratore
- Allegato F – Glossario

Allegato A Lista di controllo A: prima valutazione e indirizzamento

Scopo dello strumento: definire il problema insieme all'utente in 30–45 minuti, stabilire se il caso è pertinente per l'acceleratore, individuare l'ostacolo principale e determinare il passo successivo. La lista di controllo A è lo strumento della fase F1 (diagnosi) ed è alla base della decisione al punto di decisione 1

Codice del caso	_____	**Data**	_____
Area	_____	**Dimensione**	micro / piccola / media / altro
Settore	_____	**Coordinatore**	_____

A. Il caso rientra nell'acceleratore?

Il primo passo consiste nella valutazione sostanziale del caso. Lo scopo non è escludere amministrativamente l'utente, bensì verificare se la sua sfida sia definita in modo sufficientemente chiaro e se sia opportuno trattarla nell'ambito del modello di supporto biotecnologico o bioeconomico.

#	Domanda	Sì	No	Non noto
1	L'utente svolge un'attività o ha un interesse di sviluppo nell'area di operatività dell'acceleratore, oppure ha un chiaro collegamento con essa?	☐	☐	☐
2	Si tratta di un'azienda agricola, una cooperativa, una PMI, una start-up o spin-off[1] oppure di un altro utente che rientra tra i gruppi target della strategia?	☐	☐	☐
3	Il caso rientra in uno dei settori di applicazione della strategia (sezione 1.5)?	☐	☐	☐
4	Il problema o l'opportunità di sviluppo è descritto in modo sufficientemente concreto: cosa desidera migliorare l'utente, in quale punto del processo/della filiera e perché ciò è importante?	☐	☐	☐
5	La sfida presenta un possibile collegamento con una soluzione biotecnologica o bio-based[2] oppure è opportuno sottoporre tale possibilità a una verifica specialistica?	☐	☐	☐
6	L'utente è disposto a collaborare: dispone di una persona di contatto, può dedicare il tempo necessario e fornire le informazioni necessarie per la fase successiva?	☐	☐	☐

[1] start-up = impresa di nuova costituzione con un'idea innovativa; spin-off = impresa nata sulla base dei risultati di un'istituzione di ricerca. [2] a base biologica = soluzione che utilizza organismi viventi, enzimi o risorse biologiche rinnovabili anziché, ad esempio, fonti fossili o interamente chimiche.

Orientamento in base alla parte A. «No» ai punti 2–3 significa di norma un reindirizzamento verso un soggetto erogatore più idoneo; «No» al punto 4 significa che è necessario definire meglio il problema insieme all'utente; «No» al punto 6 significa che è opportuno semplificare o rinviare la trattazione. La risposta «Non noto» va chiarita prima di procedere alla valutazione di merito.

B. Quanto è maturo e pronto il caso?

In questa parte il coordinatore e l'utente valutano quanto sia già noto in merito al problema, alla soluzione e al mercato. La valutazione non è finalizzata all'attribuzione di un punteggio, bensì a individuare quale incognita sia attualmente la più rilevante e quanto rischio comporti un'eventuale decisione errata.

#	Domanda	Risposta (barrare una casella)
Z1	Quanto sono chiari il problema e il concetto di soluzione?	☐ il problema non è ancora chiaramente definito ☐ il problema è chiaro, la soluzione non ancora ☐ esiste un concetto di soluzione descritto ☐ la soluzione è già stata testata
Z2	Quali evidenze tecniche esistono già?	☐ nessuna ☐ valutazione tecnica iniziale ☐ test di laboratorio o test su piccola scala ☐ dimostrazione/pilota o utilizzo pratico
Z3	Quali evidenze di mercato o degli utenti esistono già?	☐ il cliente/utente non è ancora stato individuato ☐ il gruppo target è approssimativamente noto ☐ sono stati condotti colloqui/verifiche di interesse ☐ esistono ordini, lettere di interesse o altre conferme concrete
Z4	Quanto è elevato il rischio di una decisione errata se non si effettuano ulteriori verifiche?[3]	☐ basso – economico e correggibile ☐ medio – richiede risorse, tempo o modifiche di processo significativi ☐ alto – investimento rilevante, modifica difficilmente correggibile, rischio normativo o produttivo
Z5	Qual è attualmente l'ostacolo principale? Scegliere un ostacolo principale e al massimo due secondari.	☐ non so come iniziare o attuare ☐ non so se sia tecnicamente fattibile ☐ non so se ne valga la pena / se esista un mercato ☐ mancano conoscenze o attrezzature ☐ manca il finanziamento ☐ non so come introdurla (normativa, tutela, processo) ☐ ho bisogno di un partner
Z6	C'è, presso l'utente, qualcuno in grado di guidare attivamente la fase di sviluppo successiva?	☐ sì ☐ in parte ☐ no

[3] criterio guida per Z4: se la decisione risultasse errata, quanto sarebbe difficile e costoso correggerla? Per l'orientamento in base all'ostacolo principale (Z5) e per l'entità della verifica in funzione del rischio (Z4), si veda la scheda di riferimento nella pagina seguente (schede 1 e 2).

C. Decisione e fase successiva concordata

Esito della prima valutazione (punto di decisione 1)	☐ procedere alla valutazione tecnica ☐ procedere alla valutazione commerciale/di mercato ☐ prima formazione/mentoring ☐ prima test/validazione ☐ reindirizzare altrove ☐ attualmente non idoneo a proseguire
Fase successiva concordata	_____ _____

D. Prima dell'avvio del servizio concreto

I requisiti amministrativi e di sicurezza vengono verificati una volta definito l'orientamento di merito e chiarito in quale servizio l'utente entra effettivamente – non prima, e non come condizione per il primo colloquio.

☐ verificata l'ammissibilità al servizio sovvenzionato specifico o alle norme sugli aiuti di Stato (se pertinente);

☐ predisposta la necessaria base contrattuale e concordati ambito, risultato e tempistica del servizio;

☐ concordate le regole in materia di riservatezza, segreti commerciali e proprietà intellettuale;

☐ definiti i dati minimi che saranno utilizzati per il monitoraggio del caso e la rendicontazione;

☐ eventuali conflitti di interesse sono stati individuati, dichiarati e adeguatamente gestiti.

Principio chiave: quanto più elevato è il rischio di una decisione errata, tanto più solide devono essere le evidenze che l'utente acquisisce prima della fase successiva. Un esito positivo della prima valutazione non consiste necessariamente nella prosecuzione dello sviluppo; costituisce un successo anche una decisione tempestiva e motivata di adattare la soluzione, verificarla ulteriormente o interrompere lo sviluppo.

SCHEDA DI RIFERIMENTO - *il coordinatore la utilizza come strumento di supporto per l'orientamento (scheda 1) e per la decisione sull'entità della verifica (scheda 2).*

Scheda 1: Verso dove indirizzare l'utente (in base all'ostacolo principale di cui a Z5)

Quando sono presenti più ostacoli, il coordinatore stabilisce la sequenza del supporto in modo da ridurre per primo l'incertezza che incide maggiormente sulla decisione successiva.

Ostacolo principale	Primo modulo	Fase successiva / nota
Non so come iniziare o attuare	M5 – mentoring pratico	Breve analisi iniziale del problema; successivamente M2 o M3 a seconda della questione. È preferibile un mentore con esperienza in una sfida analoga.
Non so se sia tecnicamente fattibile	M2 – valutazione tecnica	In parallelo effettuare solo la verifica commerciale/di mercato necessaria affinché non si sviluppi una soluzione tecnica priva di un chiaro valore d'uso.
Non so se ne valga la pena / se esista un mercato	M3 – valutazione commerciale	Verificare innanzitutto il problema dell'utente, il gruppo target, la disponibilità all'utilizzo/al pagamento e le ipotesi di costo di base; rinviare l'investimento tecnico fino a un segnale di mercato sufficiente.
Mancano conoscenze o attrezzature	M6 – accesso a conoscenze e infrastrutture	Indirizzare verso più opzioni idonee, ove possibile; stabilire quindi se sia necessario un test tecnico, una dimostrazione o un supporto all'introduzione.
Manca il finanziamento	M7 – orientamento al finanziamento	Il finanziamento dovrebbe seguire una fase successiva chiaramente definita; prima di una candidatura o di un investimento rilevante, la logica tecnica e commerciale devono essere sufficientemente chiarite.
Non so come introdurla (normativa, tutela)	M8 – supporto all'introduzione	Se necessario, coinvolgere la normativa, la certificazione, la proprietà intellettuale, l'integrazione di processo e M5 per l'esperienza pratica.
Ho bisogno di un partner	M9 – messa in rete	Predisporre un breve profilo di partenariato: cosa cerca l'utente, cosa offre e quale tipo di collaborazione necessita; se opportuno, collegare con M6.
Il caso non rientra nell'ambito del supporto	Reindirizzamento	Quando possibile, proporre all'utente un'organizzazione o un servizio più idoneo e registrare il reindirizzamento soltanto in forma aggregata.

Scheda 2: Quale entità di verifica è opportuna (in base al rischio di cui a Z4)

Rischio	Entità di verifica adeguata	Esempio di risultato
Basso	Breve analisi desk, colloquio con utenti/clienti, parere tecnico o semplice test su campione.	Informazioni sufficienti per decidere se sia opportuno procedere a una valutazione più approfondita.
Medio	Valutazione tecnica e commerciale mirata, test di laboratorio, campione, dimostrazione o verifica in ambiente limitato.	Conferma delle ipotesi chiave prima di un investimento significativo di tempo e risorse.

Alto	Pilota in ambiente rappresentativo o reale, validazione più approfondita e verifica dei rischi normativi, finanziari e operativi.	Decisione motivata prima di un investimento rilevante e difficilmente correggibile o di una modifica di processo.

Per scale più dettagliate di test di mercato e tecnico, si veda l'Allegato D.

Allegato B Lista di controllo B: fattibilità tecnica (punto di decisione 2)

Finalità dello strumento: *verificare in modo strutturato se sia tecnicamente sensato proseguire lo sviluppo della soluzione proposta, quali incognite chiave vadano chiarite per prime e quale sia l'entità minima ragionevole della successiva verifica tecnica. Viene svolto da un membro tecnico della rete, se necessario insieme al coordinatore e all'utente, indipendentemente dalla valutazione commerciale (Allegato C).*
Modalità di valutazione: *per ciascun criterio, assegnare una valutazione verde (evidenze sufficienti per l'attuale decisione di sviluppo), gialla (incognita rilevante che è opportuno verificare) o rossa (grave ostacolo tecnico o rischio inaccettabile). Una valutazione rossa su un criterio chiave (*) comporta di norma la sospensione temporanea dello sviluppo o la riformulazione della soluzione, finché l'ostacolo non sia stato risolto. Nella colonna «Nota / parere» indicare brevemente la motivazione o la fonte (ad es. colloquio, letteratura, misurazione).*

Codice del caso	_____	**Data**	_____
Utente	_____	**Valutatore tecnico**	_____
Sfida / soluzione	_____	**Utilizzo previsto**	_____

A. Obiettivo tecnico e ipotesi di base

#	Criterio	Domanda chiave	Verde	Giallo	Rosso	Nota / parere
1*	Materia prima / substrato / input	L'input è definito in modo sufficientemente chiaro quanto a origine, quantità, stagionalità, composizione, stabilità e variabilità?	☐	☐	☐	
2*	Obiettivo tecnico	È definito in modo misurabile ciò che la soluzione deve conseguire (funzione, qualità, concentrazione, resa, stabilità, caratteristiche sensoriali)?	☐	☐	☐	
3*	Approccio tecnico / biotecnologico	Esistono evidenze adeguate o basi tecniche a sostegno dell'idoneità dell'approccio scelto rispetto all'obiettivo specifico e alla materia prima?	☐	☐	☐	

B. Evidenze, misurazione e maturità tecnologica

#	Criterio	Domanda chiave	Verde	Giallo	Rosso	Nota / parere
4	Maturità tecnologica (TRL)[9]	A che punto si trova oggi la soluzione? Se necessario, utilizzare la scala TRL 1–9 come orientamento, motivando tuttavia la valutazione con test concreti o con l'utilizzo pratico.	☐	☐	☐	
5*	Criterio di successo	È stabilito come si potrà verificare che la soluzione funzioni e quale risultato sia considerato positivo?	☐	☐	☐	
6	Metodo di verifica	Sono disponibili metodi analitici adeguati, un laboratorio, strumentazione di misura o un'altra modalità di verifica oggettiva del risultato?	☐	☐	☐	
7	Riproducibilità	Il risultato atteso è sufficientemente riproducibile tra lotti, stagioni o diverse materie prime in ingresso?	☐	☐	☐	

[1] *Legenda TRL (Technology Readiness Level):*

TRL 1–3	TRL 4–6	TRL 7–9
Idea e verifica di base (ad es. letteratura, motivazione concettuale).	Prova in laboratorio o in ambiente pilota (ad es. test su piccola scala, primi campioni).	Dimostrazione in ambiente reale e funzionamento regolare (ad es. su scala produttiva).

C. Integrazione nel processo e passaggio a scala maggiore

#	Criterio	Domanda chiave	Verde	Giallo	Rosso	Nota / parere
8*	Integrazione nel processo	La soluzione è compatibile con le attrezzature, gli spazi, il flusso di lavoro, il personale, i regimi igienici e le altre condizioni chiave d'uso esistenti?	☐	☐	☐	

[9] Commissione europea. Horizon Europe – General Annexes 2026–2027, Technology Readiness Levels (TRL 1–9). https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe/horizon-europe-work-programmes_en

9	Accesso a conoscenze e infrastrutture	Per la fase successiva sono disponibili gli esperti, il laboratorio, le attrezzature pilota, l'ambiente di prova e i materiali necessari – oppure è chiaro come reperirli?	☐	☐	☐	
10	Scalabilità	Quali caratteristiche possono modificarsi in modo significativo su scala maggiore (resa, qualità, tempi, consumo di energia/acqua, costi, stabilità, approvvigionamento di materia prima)?	☐	☐	☐	
11	Fattibilità operativa	La soluzione può essere integrata nel processo di lavoro reale senza richiedere tempi, personale, pulizia, manutenzione o logistica sproporzionati?	☐	☐	☐	

D. Sicurezza, qualità e uso delle risorse

#	Criterio	Domanda chiave	Verde	Giallo	Rosso	Nota / parere
12*	Sicurezza e qualità	Sono stati individuati i rischi principali per l'idoneità sanitaria, la contaminazione, gli allergeni, la tracciabilità, la stabilità e la qualità?	☐	☐	☐	
13	Requisiti tecnici normativi	Sono noti i requisiti tecnici che dovranno essere dimostrati per l'uso previsto (ad es. analisi, specifiche, documentazione, validazione)?	☐	☐	☐	
14	Ambiente e risorse	Sono stati valutati gli impatti principali sul consumo di acqua, energia e materie prime nonché sulla generazione di residui, rifiuti o flussi secondari? Se viene individuata un'opportunità di valorizzazione dei flussi collaterali o di uso circolare delle risorse, registrarla nella scheda del caso (sezione 6.2).	☐	☐	☐	

E. Principali incognite tecniche e piano di verifica

Invece di un elenco generale di tutte le analisi possibili, individuare al massimo tre incognite che influiscono maggiormente sulla decisione successiva. Per ciascuna definire il test minimo in grado di fornire una risposta sufficientemente affidabile e il criterio in base al quale valutarne l'esito.

Priorità	Incognita chiave / rischio	Test minimo significativo	Criterio per la decisione
1	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____

F. Valutazione tecnica complessiva e passo successivo (Punto di decisione 2 – insieme all'Allegato C)

La decisione complessiva al Punto di decisione 2 viene presa sulla base di questa valutazione tecnica e di una valutazione commerciale separata (Allegato C); la decisione finale spetta all'utente, con la consulenza della rete.

Valutazione tecnica complessiva	☐ verde – evidenze sufficienti per il passo successivo ☐ giallo – necessarie verifiche mirate ☐ rosso – ostacolo chiave; la soluzione deve essere riformulata o sospesa temporaneamente
Proposta dal punto di vista tecnico (input per il Punto di decisione 2)	☐ procedere con test proporzionati ☐ procedere con pilota/dimostrazione ☐ acquisire un parere esperto o dati aggiuntivi ☐ riformulare la soluzione tecnica ☐ sospendere temporaneamente lo sviluppo ☐ altro: _____
Collegamento con la valutazione commerciale	☐ la valutazione commerciale (Allegato C) può essere svolta in parallelo ☐ prima dell'investimento tecnico è necessario verificare prima il mercato / il modello di business ☐ i risultati tecnici influiscono su una nuova valutazione commerciale
Passo successivo concordato	_____ _____ _____

Principio chiave: la fattibilità tecnica non equivale alla fattibilità commerciale. Una valutazione tecnica verde significa che, sulla base delle evidenze attualmente disponibili, ha senso continuare a sviluppare la soluzione dal punto di vista tecnico; di per sé, tuttavia, non implica che esista un mercato sufficientemente forte, un'economia adeguata o una giustificazione per un investimento maggiore.

Allegato C Lista di controllo C: fattibilità commerciale (punto di decisione 2)

Scopo dello strumento: *verificare rapidamente se la soluzione ha un valore sufficientemente chiaro per l'utente e per il mercato, una logica economica di base e un percorso praticabile verso l'uso o il mercato. Viene svolto dal membro commerciale della rete, se necessario insieme al coordinatore e all'utente, indipendentemente dalla valutazione tecnica (Allegato B).*

Modalità di valutazione: *per ciascun criterio assegnare verde (evidenze sufficienti), giallo (incognita rilevante che è opportuno verificare) o rosso (ostacolo serio). Una valutazione rossa su un criterio chiave (*) comporta di norma la riformulazione del percorso commerciale o la sospensione temporanea dell'investimento maggiore. Nella colonna «Nota / parere» indicare brevemente la motivazione o la fonte (ad es. colloquio, ordine, calcolo).*

Codice del caso	_____	**Data**	_____
Utente	_____	**Valutatore commerciale**	_____
Sfida / soluzione	_____	**Mercato / uso previsto**	_____

A. Valutazione commerciale rapida

#	Criterio	Domanda chiave	Verde	Giallo	Rosso	Nota / parere
1*	Cliente e problema	È chiaro chi è l'utente/cliente, quale problema risolve per lui la soluzione e perché tale problema è sufficientemente rilevante?	☐	☐	☐	
2*	Evidenze della domanda	Esistono segnali concreti di interesse: colloqui, utenti di prova, lettere di interesse, preordini, ordini o altre evidenze verificabili?	☐	☐	☐	
3	Concorrenza e alternative	Cosa utilizza oggi il cliente e perché dovrebbe scegliere la nuova soluzione al posto dell'alternativa esistente?	☐	☐	☐	

4*	Economia	Una stima approssimativa del prezzo raggiungibile, dei costi principali e del margine o risparmio previsto offre una logica commerciale sensata?	☐	☐	☐	
5	Percorso verso il mercato e partner	È chiaro come la soluzione arriva all'utente e quali partner di vendita, fornitura o sviluppo sono necessari?	☐	☐	☐	
6*	Condizioni per l'introduzione	Sono state individuate le principali condizioni normative, di certificazione, contrattuali o di proprietà intellettuale e il loro impatto su tempi, costi e uso?	☐	☐	☐	
7	Investimento, finanziamento e capacità	Sono noti a grandi linee l'investimento necessario, la fonte di finanziamento nonché il tempo, le persone e le competenze che l'utente deve mettere a disposizione?	☐	☐	☐	
8	Valore di sostenibilità	L'impatto ambientale o sociale (ad es. minor consumo di risorse, circolarità) contribuisce all'argomentazione commerciale? Se viene individuata un'opportunità di valorizzazione dei flussi collaterali o di uso circolare delle risorse, registrarla nella scheda del caso (sezione 6.2).	☐	☐	☐	

B. Principali incognite commerciali e prova minima significativa

Individuare al massimo tre incognite che influiscono maggiormente sulla decisione. La prova deve essere il più contenuta possibile, ma sufficientemente valida da poter confermare o confutare l'ipotesi commerciale chiave.

Priorità	Incognita / ipotesi	Prova minima significativa	Cosa deve dimostrare il risultato?
1	_____	_____	_____

2	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____

C. Valutazione commerciale complessiva e passo successivo (Punto di decisione 2 – insieme all'Allegato B)

La decisione complessiva al Punto di decisione 2 viene presa sulla base di questa valutazione commerciale e di una valutazione tecnica separata (Allegato B); la decisione finale spetta all'utente, con la consulenza della rete.

Valutazione commerciale complessiva	☐ verde – evidenze sufficienti per procedere ☐ giallo – necessarie verifiche mirate ☐ rosso – ostacolo chiave; è necessario riformulare il modello di business o sospendere temporaneamente l'investimento maggiore
Proposta dal punto di vista commerciale (input per il Punto di decisione 2)	☐ procedere ☐ verificare in modo mirato ☐ riformulare il modello di business ☐ sospendere temporaneamente l'investimento maggiore
Collegamento con la valutazione tecnica	☐ in parallelo ☐ prima la prova tecnica (Allegato B) ☐ nuovamente dopo il test tecnico
Passo successivo concordato	_____ _____ _____

D. Percorso semplificato per le aziende agricole e i piccoli produttori

Quando un'analisi commerciale approfondita non è proporzionata all'entità della decisione, il coordinatore può utilizzare, al posto della parte A, le cinque domande seguenti nel colloquio con l'utente.

Domanda	Annotazione
1. Chi utilizzerà o acquisterà la soluzione o il prodotto e di cosa ha concretamente bisogno?	
2. Quali evidenze abbiamo che questo cliente/utente ne abbia effettivamente bisogno o lo desideri?	
3. Quale prezzo o beneficio possiamo ottenere e quali sono i costi principali?	
4. Cosa dobbiamo investire per il passo successivo: tempo, lavoro, attrezzature, autorizzazioni o denaro?	
5. Quale prova minima o colloquio ci fornirà informazioni sufficienti per decidere?	

Principio chiave: la fattibilità commerciale si verifica con evidenze provenienti dal mercato e con l'economia di base, non semplicemente con una stima del potenziale. Una soluzione tecnicamente riuscita non è necessariamente sensata dal punto di vista commerciale; l'investimento maggiore viene quindi realizzato solo quando l'incertezza tecnica e quella commerciale sono state sufficientemente ridotte.

Allegato D Scale di verifica di mercato e di test tecnico (punto di decisione 3)

Scopo: *scegliere un livello di verifica sufficientemente affidabile per la decisione successiva, ma che non richieda più tempo, costi o prove di quanti ne necessiti il caso in questa fase. Un livello più elevato non è un obiettivo in sé; va utilizzato solo quando un livello inferiore non riduce a sufficienza l'incertezza chiave.*

Questa scala si applica al Punto di decisione 3 («Ci sono evidenze sufficienti per il prossimo investimento?», sezione 5.2) e nella fase F3 – verifica di mercato e test (sezione 5.1).

Principio chiave: innanzitutto si definisce la domanda decisionale e la maggiore incognita, quindi si sceglie il test minimo in grado di fornire una risposta sufficientemente valida. Quanto maggiore è il rischio di una decisione errata, tanto più solide devono essere le evidenze richieste.

A. Cinque livelli di verifica

Livello	Tipo di verifica	Cosa si fa	Durata indicativa	Per quale decisione è sufficiente
L1	Rapida valutazione desk	Analisi dei dati disponibili su mercato, concorrenza, normativa, prezzi e logica tecnica di base.	5–10 giorni lavorativi	Ha senso sviluppare ulteriormente il caso?
L2	Colloqui mirati e verifica con esperti	Colloqui con potenziali acquirenti/utenti, mentori o esperti; verifica del problema, del valore e delle ipotesi chiave.	2–4 settimane	Il problema esiste e la soluzione è sufficientemente rilevante per proseguire la verifica?
L3	Campione, test di laboratorio o prototipo	Piccolo test tecnico o campione con riscontro da parte dell'utente/acquirente; se necessario, degustazione o analisi di base.	1–3 mesi	La soluzione funziona tecnicamente su piccola scala e soddisfa le aspettative dell'utente?
L4	Mini-pilota e test di mercato limitato	Prova presso capacità esistenti o presso un partner; piccola serie, prevendita, lettera di intenti o altro segnale di mercato concreto.	3–6 mesi	La soluzione è realizzabile in un contesto più reale ed esiste un interesse sufficientemente forte per proseguire?
L5	Pilota in condizioni reali / validazione	Pilota in un contesto rappresentativo, serie maggiore o più utenti; se necessario, certificazione e validazione più approfondita.	6–12 mesi	Disponiamo di evidenze sufficienti prima di un investimento maggiore, difficilmente reversibile, o di un'introduzione su larga scala?

B. Come scegliere il livello adeguato?

Il criterio primario dovrebbe essere il rischio di una decisione errata, non (solo) l'entità dell'investimento. Si considerano inoltre la reversibilità della decisione, l'impatto sulla produzione, la complessità normativa, la sicurezza e il tempo necessario per rimediare a un eventuale errore.

Rischio	Descrizione	Livello abituale	Motivazione
Basso	La decisione è economica, reversibile e può essere corretta rapidamente.	**L1–L2**	Di norma è sufficiente un segnale rapido.
Medio	La decisione richiede risorse, tempo o un cambiamento di processo significativi.	**L2–L4**	Prima dell'investimento è opportuno verificare la funzionalità tecnica e il valore per l'utente/il mercato.
Alto	La decisione comporta un investimento rilevante, una modifica difficilmente reversibile, un rischio normativo o produttivo significativo.	**L4–L5**	Sono necessarie evidenze tecniche e commerciali più solide in un contesto più reale.

C. Regole per la pianificazione del test

- Prima del test, indicare chiaramente quale decisione il suo risultato consentirà di prendere.
- Verificare per prima cosa la maggiore incognita; non testare tutto contemporaneamente.
- Definire in anticipo il criterio di successo o la soglia in base alla quale si prosegue, si adatta o si interrompe.
- Verificare la fattibilità tecnica e commerciale separatamente, ma in modo collegato; un buon risultato tecnico non conferma ancora il mercato.
- Se un livello inferiore ha fornito una risposta sufficientemente solida, non è necessario passare automaticamente a un livello superiore.
- L'ambito, la durata e il costo del test dovrebbero essere proporzionati al rischio della decisione successiva.

D. Cosa si testa effettivamente?

Il test non si limita alle caratteristiche tecniche del prodotto o del processo. A seconda della fase di sviluppo, si possono verificare anche il bisogno dell'utente, la disponibilità a pagare, il prezzo, il canale di vendita, il messaggio all'acquirente, l'affidabilità della fornitura, la fattibilità operativa, i requisiti normativi e la capacità dell'utente di introdurre la soluzione.

E. Breve piano di verifica

Domanda decisionale	_____
Maggiore incognita / ipotesi	_____
Livello scelto	☐ L1 ☐ L2 ☐ L3 ☐ L4 ☐ L5
Test / attività proposta	_____
Criterio di successo	_____
Persona responsabile / esecutore	_____
Termine / ambito indicativo	_____
Decisione dopo il test (→ Punto di decisione 3)	☐ evidenze sufficienti – proseguire ☐ test aggiuntivo a un livello superiore ☐ cambio di direzione ☐ interruzione

Conclusione pratica: l'obiettivo del test non è raggiungere il livello più alto, bensì ottenere evidenze sufficientemente valide per la decisione successiva con il minimo investimento ragionevole di tempo, costi e risorse.

Allegato E Autovalutazione dell'acceleratore

Scopo: valutare una volta all'anno il livello di maturità e coerenza di funzionamento dell'acceleratore, nonché le migliorie da inserire nel successivo piano d'azione. La valutazione è effettuata dal comitato strategico. Lo strumento valuta il funzionamento del sistema, non le prestazioni della singola organizzazione.

Valutazioni: 0 = non attivato; 1 = iniziale / ad hoc; 2 = funzionante, ma non uniforme; 3 = standardizzato, utilizzato, misurabile e migliorato regolarmente. Per ciascun ambito scegliere una valutazione e indicare la constatazione o l'evidenza più rilevante; se la valutazione è inferiore a 3, individuare almeno una misura di miglioramento (parte C).

A. Autovalutazione annuale

#	Ambito	Domanda di controllo	0	1	2	3	Constatazione / evidenza
1	Punto di accesso e percorso dell'utente	L'utente riceve un punto di accesso chiaro, una diagnosi iniziale (lista di controllo A), un coordinatore e un passo successivo comprensibile dopo il punto di decisione?	☐	☐	☐	☐	
2	Valutazione tecnica e commerciale	La fattibilità tecnica e commerciale viene valutata separatamente, ma in modo collegato, con la decisione documentata per iscritto?	☐	☐	☐	☐	
3	Test proporzionato	L'ambito del test viene scelto in base all'incognita chiave e al rischio della decisione successiva (Allegato D)?	☐	☐	☐	☐	
4	Mentoring pratico	Gli utenti hanno accesso a un mentoring peer-to-peer o al trasferimento di esperienze pratiche, e gli incontri sono stati effettivamente realizzati?	☐	☐	☐	☐	
5	Conoscenze e infrastrutture	Viene mantenuto un quadro degli esperti, dei laboratori, delle capacità pilota e delle altre risorse, aggiornato negli ultimi 12 mesi?	☐	☐	☐	☐	
6	Supporto commerciale, di	Gli utenti hanno accesso tempestivo alla verifica di mercato, alla valutazione commerciale e	☐	☐	☐	☐	

	mercato e finanziario	all'orientamento verso le fonti di finanziamento adeguate?					
7	Supporto all'introduzione	La rete fornisce supporto anche per il pilota, la normativa, la certificazione, la proprietà intellettuale e altre questioni attuative?	☐	☐	☐	☐	
8	Networking e collegamento	Gli utenti vengono messi in contatto in base alle competenze e vengono monitorati i risultati concreti di tali collegamenti?	☐	☐	☐	☐	
9	Monitoraggio e apprendimento	Con un insieme limitato di dati non riservati vengono monitorati il percorso dell'utente, i risultati e la soddisfazione, e le constatazioni vengono utilizzate per i miglioramenti?	☐	☐	☐	☐	
10	Governance e sostenibilità	Sono definiti il coordinatore, i ruoli dei partner, gli standard minimi, le modalità decisionali e le risorse di base per il funzionamento futuro?	☐	☐	☐	☐	

B. Valutazione complessiva della maturità

Numero totale di punti	Livello di maturità	Orientamento prioritario
0–10	**Iniziale**	Istituire il percorso utente di base, il coordinamento, le procedure minime e un quadro delle risorse chiave.
11–20	**In sviluppo**	Uniformare l'attuazione, rafforzare i moduli mancanti e migliorare il collegamento, il test e il monitoraggio.
21–26	**Consolidato**	Migliorare la coerenza, la misurabilità, l'utilizzo delle capacità e la qualità dell'esperienza dell'utente.
27–30	**Maturo**	Mantenere gli standard, migliorare regolarmente il modello e diffondere le buone pratiche, i partenariati e la trasferibilità.

Risultato complessivo	_____ / 30 punti Livello di maturità: _____

C. Miglioramenti prioritari per il periodo successivo

Non è necessario migliorare tutti gli ambiti contemporaneamente. Selezionare al massimo tre misure che, nel periodo successivo, miglioreranno maggiormente il percorso dell'utente, la qualità decisionale o il funzionamento a lungo termine della rete.

Priorità	Ambito / constatazione	Misura concordata	Organizzazione responsabile	Termine
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____

D. Breve conclusione annuale

Il maggiore progresso dell'ultimo anno	_____
La maggiore lacuna residua	_____
Cosa manteniamo invariato	_____
Cosa deve essere diverso entro la prossima autovalutazione	_____

Principio chiave: l'autovalutazione non è finalizzata a un punteggio amministrativo, bensì all'apprendimento condiviso e alla selezione di un numero limitato di miglioramenti concreti. I risultati costituiscono la base diretta per il successivo piano d'azione annuale dell'acceleratore.

Allegato F Glossario

Termine	Significato
Acceleratore	Rete organizzata di organizzazioni di supporto, ricerca e sviluppo con un punto di accesso chiaro.
Coordinatore	Organizzazione o persona che gestisce il punto di accesso, segue i casi e mette in collegamento i membri.
Innovation Coin (moneta dell'innovazione)	Pacchetto di quattro servizi per le PMI (valutazione tecnica, modello di business, orientamento al finanziamento, networking); non si tratta di un'erogazione monetaria.
PMI	Piccole e medie imprese.
TRL	Scala di maturità tecnologica da 1 (idea) a 9 (funzionamento verificato).
Peer-to-peer	Apprendimento tra pari, ossia tra imprese e agricoltori con sfide simili.
Punto di decisione	Punto nel percorso dell'utente in cui si decide di proseguire, interrompere o reindirizzare.
Caso di studio	Breve storia anonimizzata sull'introduzione della soluzione, pubblicata con il consenso.
AKIS	Sistema della conoscenza e dell'innovazione in agricoltura: collegamento tra ricerca, consulenza, formazione e operatori pratici.
EIP-AGRI	Partenariato europeo per l'innovazione «Produttività e sostenibilità dell'agricoltura».
Specializzazione intelligente	Strategia regionale o nazionale che definisce i settori prioritari di investimento in ricerca e innovazione; condizione per l'accesso ad alcuni fondi europei della politica di coesione.
De minimis	Regola sugli aiuti di Stato di importo minimo (de minimis); rilevante per i servizi sovvenzionati.
Memorandum d'intesa	Documento con cui le organizzazioni confermano la partecipazione e diventano «acceleratori delle catene del valore della biotecnologia».
Livello di verifica (L1–L5)	Scala unica a cinque livelli per selezionare l'ambito della verifica di mercato o tecnica in base al rischio della decisione; sostituisce le due scale precedenti separate (livelli A–C e T0–T3) (Allegato D).