



December 2018 / Dicembre 2018

## RAZPIS ZA MSP

Prihaja novo leto in čas je za nove izzive.

Če ima vaše podjetje inovativen projekt v predalu ali v pripravi, je nov razpis CAB odlična priložnost.

V začetku januarja bomo izbrali 10 malih in srednjih podjetij (MSP) s sedežem v Furlaniji-Julijski krajini, pokrajini Benetke ali v slovenskih regijah (Primorsko-notranjski, Osrednjeslovenski, Gorenjski, Obalno-kraški in Goriški). Njihovim ekipam (najmanj 2 osebam, ki se bodo posvečale razvoju projekta) bomo omogočili 6-mesečni trening v kulturno spodbujajočem okolju zunaj podjetja.

Upravičenci bodo imeli dostop do mreže mentorjev, mednarodnih svetovalcev in investorjev in bodo lahko sodelovali z večjimi italijanskimi in slovenskimi podjetji, kot so Danieli Group, Aristoncavi, Aquafil, Asalaser, Carel Industries, Irinox, BTC, Petrol, Telekom, Triglav. Pri tem bodo lahko izkoristili edinstvene značilnosti italijansko-slovenskega čezmejnega območja za razvoj, testiranje in začetek lastnega projekta.

Razpis bo še pred božičem objavljen na spletni strani [www.ita-slo.eu/sl/cab](http://www.ita-slo.eu/sl/cab). Razpis je del projekta CAB - **Povezovanje R&R in poslovnih inovacij**, ki je financiran iz programa čezmejnega sodelovanja Interreg V-A Slovenija-Italija 2014-2020.

Znanje angleščine je ključnega pomena. Ostanite na tekočem!

## BANDO PER PMI

Un nuovo anno è alle porte ed è tempo di nuove sfide.

Se la vostra impresa ha un progetto innovativo nel cassetto o che sta prendendo forma, il

nuovo bando CAB è l'occasione giusta per accelerare il passo.

All'inizio di gennaio selezioneremo 10 Piccole o Medie Imprese (PMI) con sede in Friuli Venezia Giulia, provincia di Venezia o nelle regioni slovene Primorsko-notranjska, Osrednjeslovenska, Gorenjska, Obalno-kraška e Goriška e coinvolgeremo in un percorso di 6 mesi i loro team (almeno 2 persone dedicate allo sviluppo del progetto) facendoli lavorare in un ambiente esterno all'impresa e culturalmente stimolante.

I beneficiari avranno accesso a una rete di mentori, consulenti e investitori internazionali e potranno avviare collaborazioni con grandi imprese italiane e slovene, come Danieli Group, Aristoncavi, Aquafil, Asalaser, Carel Industries, Irinox, BTC, Petrol, Telekom, Triglav, potendo sfruttare le caratteristiche uniche dell'area transfrontaliera italo-slovena per sviluppare, testare e lanciare il proprio progetto.

Il bando sarà pubblicato prima di Natale sul sito [www.ita-slo.eu/it/cab](http://www.ita-slo.eu/it/cab) e rientra nell'ambito del progetto CAB - Crossborder Acceleration Bridge, finanziato dal Programma di cooperazione transfrontaliera Interreg V-A Italia- Slovenia 2014-2020.

Imprescindibile la conoscenza dell'inglese. Stay tuned!

## MOČ ZGODB

Ena najtežjih nalog ustanoviteljev podjetij je prepričati druge, da podprejo njihovo idejo. Toliko več težav imajo s tem ustanovitelji produktno naravnanih podjetij. Dosegli smo tehnološki preboj! Mar ni to dovolj? Ne.

Če želite pritegniti prve zaposlene, vlagatelje in stranke, morate svojo idejo spremeniti v zgodbo.

Zgodbe so učinkovite, ker se ljudi dotaknejo in jih nagovarjajo. Če želite pridobiti ljudi na svojo stran, morajo verjeti v vas in vašo vizijo. Da bi ustvarili uspešno zgodbo, morate odgovoriti na tri pomembna vprašanja:

1. **Zakaj je težava, ki jo rešujete, velika in nezanemarljiva?**
2. **Zakaj je zdaj pravi čas za vašo idejo?**
3. **Zakaj boste to težavo rešili ravno vi oziroma vaša ekipa?**

[Več informacij](#)

## IL POTERE DELLO STORYTELLING

Quando si tratta di avviare un'attività imprenditoriale, una delle sfide più grandi dei suoi fondatori è convincere le persone ad appoggiare la loro idea. Se siete dei produttori incentrati sul prodotto, questa sfida può essere particolarmente impegnativa. Avete fatto una scoperta tecnologica interessante, questo non basta? No.

La chiave per attrarre i primi dipendenti, investitori e i primi clienti è trasformare la propria idea in una storia.

Le storie hanno potere poiché colgono la sostanza della natura umana. Le storie parlano alle persone e voi avete bisogno che gli altri credano in voi e nella vostra visione per appoggiarvi.

Per creare una storia di successo dovete rispondere alle seguenti tre domande chiave:

1. **Perché il problema che risolverete è importante e rilevante?**
2. **Perché il tempo giusto per implementare la vostra idea è adesso?**
3. **Perché la persona o il team giusta/-o per realizzarlo sei proprio tu/è proprio il vostro?**

**Maggiori informazioni**

## INNOtalks

14. novembre 2018 se je na Fakulteti za management Univerze na Primorskem odvil 9. podjetniški pogovor - INNOtalks. Tokratnji gost dogodka, ki ga je organiziral ABC pospeševalnik, je bil podjetnik Jurij Triller, lastnik in direktor podjetja ID.Conference. Podjetnik je mladim zaupal, da je vselej dobro izkoristiti mentorsko podporo, ki je je danes po njegovih besedah veliko več, kot je je bilo v času, ko je bil sam mlad podjetnik. Udeležencem INNOtalksa je zaupal tudi, naj se v projekte ne podajajo zgolj in izključno zaradi denarja. »Pomembno je, da se dobro razumete tudi z ekipo, tudi brez dobrega produkta ne gre,« je dejal in priznal, da je za uspeh najbolj ključna ekipa in seveda odnosi.

**Več informacij**

## INNOtalks

Il 14 novembre 2018 la Facoltà di Management dell'Università del Litorale ha ospitato il 9° colloquio imprenditoriale che fa parte della serie di eventi INNOtalks. L'ospite di questo evento organizzato dall'acceleratore imprenditoriale ABC Accelerator è stato l'imprenditore Jurij Triller, proprietario e direttore dell'azienda ID.Conference. L'imprenditore ha consigliato ai giovani di usufruire sempre del supporto dei mentori, un supporto che oggi è molto più forte ed ampio di quanto lo fosse quando lui stesso fu un giovane imprenditore. Ai partecipanti all'INNOtalks ha detto anche di non iniziare dei progetti soltanto ed esclusivamente per il guadagno. "È importante anche avere un buon rapporto con il team e, senz'altro, sviluppare un buon prodotto", ha sottolineato, e confermato che i fattori chiave per raggiungere il successo sono il team e ovviamente i rapporti tra i suoi membri.

