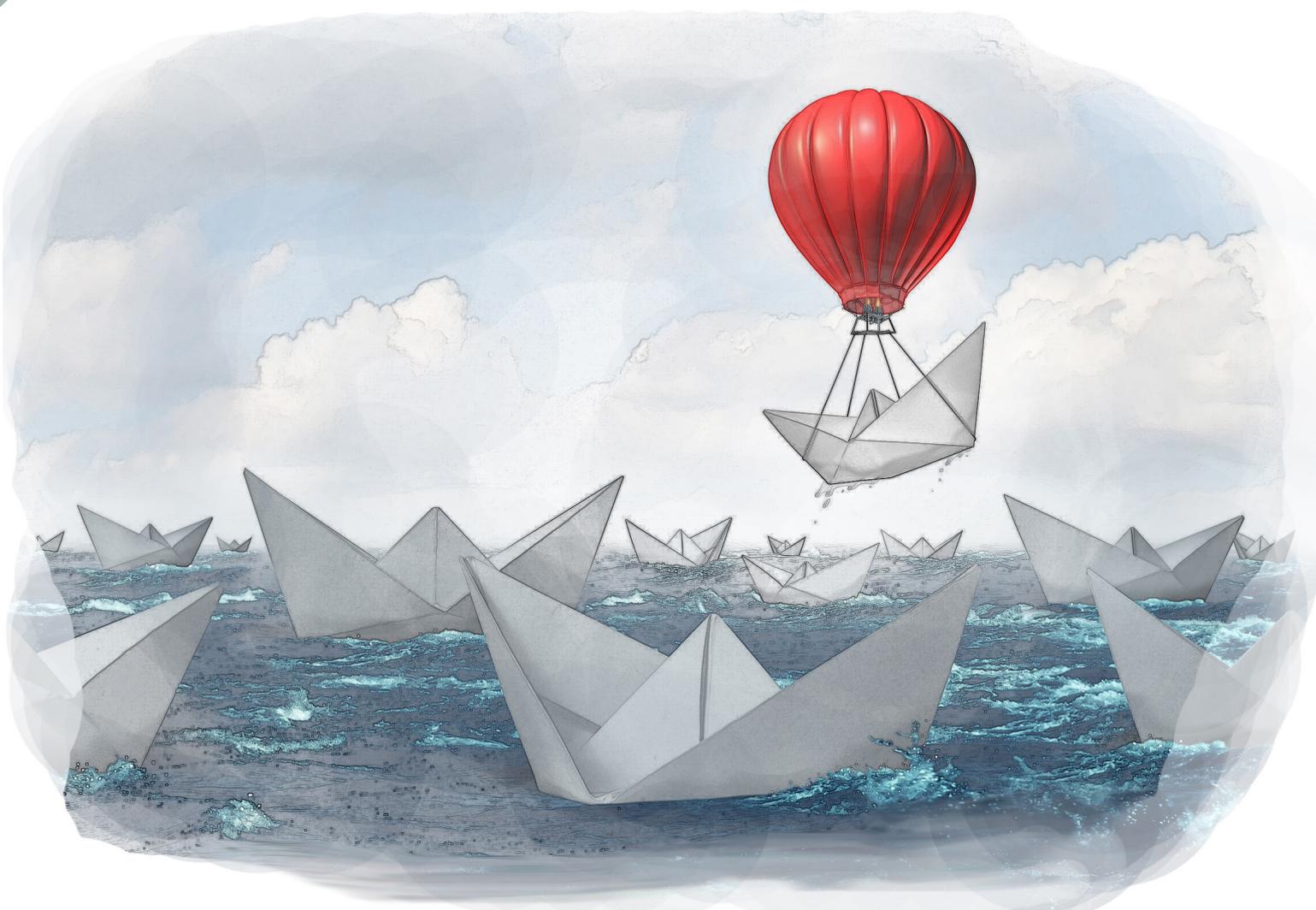
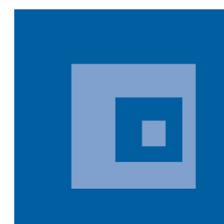


PMI E INGEGNERIA FINANZIARIA IN HORIZON 2020

APRE

Agenzia per la Promozione
della Ricerca Europea

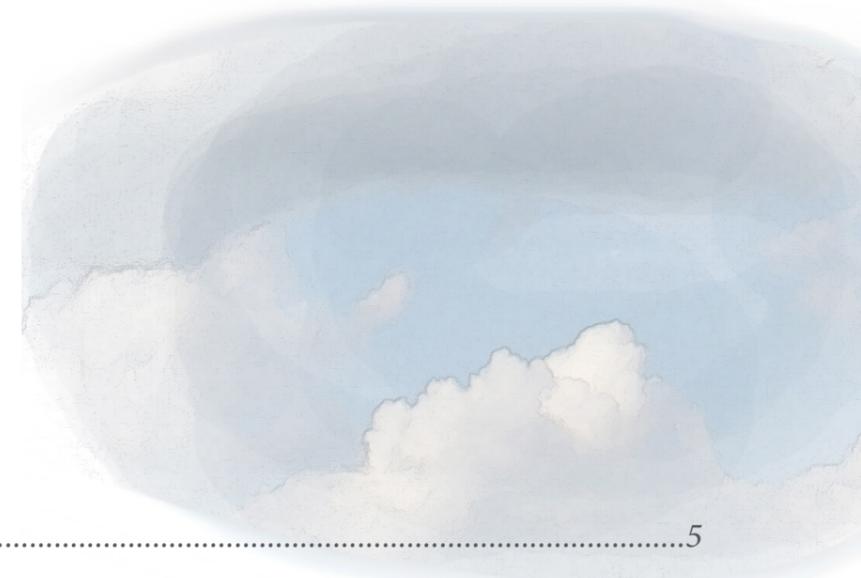


Banca Popolare di Sondrio

Fondata nel 1871



Coopéracion Bancaire pour l'Europe - GEIE
GROUPEMENT EUROPÉEN D'INTÉRÊT ECONOMIQUE



Indice

Introduzione.....	5
1. Piano Juncker: le nuove opportunità per le imprese.....	9
1.1 Il Piano “Juncker”: rilanciare la crescita in Europa	
1.2 Il FEIS: un nuovo strumento per le imprese innovative	
1.3 Tipologia di progetti eleggibili all’interno della finestra “infrastrutture e innovazione” del FEIS	
1.4 Come saranno valutate le richieste di finanziamento nel quadro del FEIS?	
1.5 I servizi di supporto alle imprese che volessero presentare un progetto nel quadro del FEIS	
2. Nuove opportunità di accesso al credito per le pmi innovative: gli strumenti previsti per il biennio 2016-2017.....	15
2.1 Prodotti direttamente erogati dalla BEI	
2.2 Prodotti erogati da intermediari finanziari selezionati dalla BEI	
2.3 Prodotti erogati da intermediari finanziari selezionati dal FEI	
2.4 I servizi di consulenza di InnovFin	
2.5 I prodotti finanziari ad hoc	
3. Consigli ed esempi su come scrivere una proposta di successo mediante lo strumento PMI di Horizon 2020.....	25
4. Focus sulla “fase finale” dello strumento pmi di Horizon 2020.....	35
5. Come presentare una expression of interest agli istituti finanziari.....	39
5.1 Pmi e mid-caps instruments BEI implementato dalla Popolare di Sondrio	
5.2 Il prodotto FEI – Il Risk Sharing Instrument (RSI) implementato da Alba Leasing S.p.a.	
Appendice.....	51
1. Definizione di PMI	
2. Interviste con i beneficiari SME Instrument	
3. Strumento PMI: domande presentate e finanziate per Paese	
4. Subcriteri di valutazione SME instrument	
5. I nuovi topic SME Instrument nei Work Programme 2016-2017	

Hanno collaborato al documento:

APRE- Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea:

Gianluigi Di Bello – Responsabile EU-Liaison Office Bruxelles

Antonio Carbone – Responsabile Attività PMI

Enrico Mazzon – EU-Liaison Office Bruxelles

Le informazioni contenute nel presente documento derivano anche dall’esperienza e dall’attività di NCP degli autori.

Coopération Bancaire pour l’Europe:

Giorgio De Bin - Coopération Bancaire pour l’Europe

Banca Popolare di Sondrio

Alba Leasing S.p.a

Graphic Designer: Emanuela Dané

© APRE 2016

APRE – Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea

Tutti i diritti del documento sono riservati.

E’ vietata la riproduzione del documento previa autorizzazione scritta di APRE.

Le informazioni contenute nel presente documento esprimono posizioni e visioni frutto di un’analisi soggettiva degli autori.

Le informazioni riportate sono aggiornate a dicembre 2015.

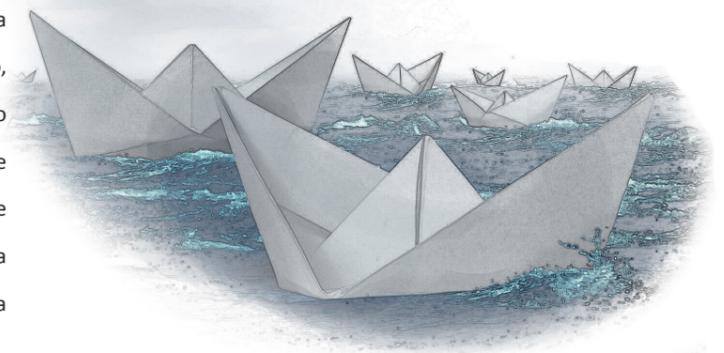
INTRODUZIONE

di Alberto Di Minin e Chiara Eleonora De Marco

Con un budget di circa € 80 miliardi disponibili fino al 2020, Horizon rappresenta il maggiore investimento per la ricerca e l'innovazione della storia dell'Unione Europea. L'Unione europea ha preso consapevolezza che la ripresa e la crescita a seguito della crisi economica e finanziaria degli ultimi anni necessitano di maggiori investimenti in innovazione, tecnologia e scienza. Per questo motivo, l'Unione ha voluto che l'ottavo programma quadro per R&I concretizzasse tale visione. Horizon 2020 (H2020), infatti, rappresenta un cambio di approccio: mentre i programmi quadro precedenti (in particolare FP6 ed FP7) si incentravano sulla ricerca tecnologica, il focus di H2020 si sposta sull'innovazione e sull'impatto di questa nel mercato, con l'obiettivo di garantire una crescita economica più rapida in cui le grandi idee e la ricerca vengano trasferite dai laboratori al mercato più rapidamente di quanto non avvenga oggi. Horizon 2020, dunque, è il prodotto di una concertazione politica delle istituzioni europee e degli Stati Membri, che mira ad investire su ricerca ed innovazione per poterli rendere pietre miliari di una crescita europea sostenibile, inclusiva e foriera di nuova e migliore occupazione. Oltre a sostenere lo sviluppo di ricerca di eccellenza, fine ultimo di Horizon è eliminare o, almeno, minimizzare gli ostacoli che tale eccellenza incontra nel suo percorso fino al mercato, consentendo ai settori pubblico e privato di lavorare insieme per sostenere ed incrementare l'innovazione. H2020, infatti, propone una copertura dell'intera catena dell'innovazione, dalla ricerca di base al mercato, da

Il professore Alberto Di Minin insegna Management presso la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa. Il suo lavoro di ricerca verte sul concetto di appropriazione dell'Innovazione, con particolare riferimento al rapporto tra R&S e gestione della proprietà intellettuale, gestione dei processi di Innovazione, Open Innovation e Modelli di Business.

A partire dal 2013 ricopre il ruolo di Rappresentante nazionale della Configurazione "PMI e Accesso alla finanza di rischio" di Horizon 2020, occupandosi delle questioni relative allo Strumento PMI e alla genesi della InnovFin Initiative.



un'idea geniale ad un prodotto innovativo.

Le piccole e medie imprese (PMI) hanno ottenuto, in H2020, una considerazione probabilmente mai loro dedicata: la partecipazione delle PMI è incoraggiata e sostenuta in tutti i pilastri del programma, con una particolare attenzione dedicata alle fasi pre commercializzazione. Sostenere l'investimento in R&S delle PMI è fondamentale. Quando le attività di R&S non si trasformano in innovazione, o quando l'innovazione non si tramuta in successo commerciale, l'impatto negativo sull'equilibrio economico finanziario è infatti maggiore per aziende di dimensioni contenute, mono-prodotto o con un portafoglio di prodotti limitati. Per tale motivo, dunque, H2020 ha individuato strumenti e regolamenti che facilitano il ruolo delle PMI nella trasformazione di idee/tecnologie in prodotti e servizi. Tutto ciò non solo nell'ottica dello sviluppo delle singole PMI, ma anche in un'ottica di crescita economica, benessere ed occupazione, perché l'imprenditorialità che si esprime nelle PMI è risorsa fondamentale per nuove leve di competitività dell'intera società europea.

Nella cornice di Horizon 2020, un ruolo chiave è quello giocato dalle strutture finanziarie, di trasferimento tecnologico, e dalle stesse PMI. L'Ue, non a torto, è convinta che il Programma possa fungere da collettore per ben più ampie opportunità. Ad esso, infatti, potrebbe aggiungersi un ulteriore flusso di investimenti, innescato da un effetto leva dello stesso H2020 nei confronti dell'investimento privato e, auspicabilmente, pubblico (degli Stati Membri).

Vero è che le attività di R&S industriali sono dei cammini originali, spesso imprevedibili ed altrettanto spesso rischiosi. È giusto e doveroso, però, monitorare queste esperienze e dare ascolto e credito agli imprenditori che scelgono di affrontare la sfida dell'innovazione. Dai loro progetti c'è molto da imparare e solo partendo dalle loro storie l'ecosistema dell'innovazione

ha l'opportunità di divenire più dinamico, scovando nuove leve di vantaggio competitivo proprio nello sviluppo di scienza e tecnologia.

Per la piccola e media impresa, dunque, H2020 introduce nuovi strumenti che fornisce finanziamento e supporto ai progetti innovativi delle PMI. Lo Strumento PMI probabilmente è il principale in quanto mira a sostenere la crescita delle PMI e delle loro attività dentro e fuori i confini europei. H2020 prevede l'assegnazione di circa € 3 miliardi di fondi tramite questo Strumento (nel periodo 2014-2020) per lo sviluppo di idee innovative di prodotti, servizi o processi che possano arrivare sul mercato pronti a sostenere la competizione globale. Lo Strumento PMI, inoltre, è dotato di un particolare merito: la capacità di identificare i veri campioni dell'innovazione. Questi sono imprenditori che si impegnano in esperienze di R&S e che, con i loro progetti, cercano di creare ponti e collegamenti tra la ricerca ed il mercato, tra il Made in Italy e le nuove frontiere tecnologiche. In questo contesto, le università, gli enti pubblici di ricerca (EPR) e, più in generale, le strutture che si impegnano nel trasferimento tecnologico, potrebbero e dovrebbero saper cogliere la grande occasione rappresentata da H2020 e dallo Strumento PMI. Queste istituzioni dovrebbero lasciarsi stimolare dalle iniziative europee per incentivare la progettualità delle loro spin-off proponendosi come partner tecnologici di questi imprenditori, siano essi i fondatori di una start-up innovativa, o i responsabili dello sviluppo di una PMI tradizionale.

Il manuale 'PMI e ingegneria finanziaria in Horizon 2020' è, dunque, uno strumento fondamentale. Le novità introdotte da Horizon 2020 offrono numerose e importanti opportunità che gli imprenditori italiani devono essere pronti a cogliere. Non si tratta solo di sfruttare delle possibilità, bensì di conoscere adeguatamente gli strumenti di finanziamento disponibili,

essere in grado di fare scelte strategiche ed impegnarsi a fondo per proporre progetti competitivi e di successo. Questo manuale vuole, appunto, far conoscere alle PMI innovative italiane le opportunità europee e guidare la loro attenzione agli strumenti di cui devono dotarsi per competere efficacemente in Europa.

Dopo l'approfondita analisi riguardo ai cambiamenti che il nuovo piano Juncker ha apportato in materia di ingegneria finanziaria, APRE in collaborazione con CBE e Banca Popolare di Sondrio illustra i nuovi strumenti che H2020 e lo Strumento PMI forniscono per agevolare l'accesso al credito da parte delle imprese nel biennio 2016-2017. A seguire, viene proposto un capitolo che guida nella compilazione di una proposta di successo per partecipare allo Strumento PMI, per poi dedicare un approfondimento specifico alla "fase finale" dello strumento. Il manuale si conclude, quindi, con le indicazioni di CBE, Banca Popolare di Sondrio ed Alba Leasing su come presentare una expression of interest agli istituti finanziari.

Uno sguardo complessivo alla performance dell'Italia nel primo biennio di Horizon 2020 e dello Strumento PMI mostra come

ciò che è mancato maggiormente alle proposte italiane è stata una dimostrazione convincente del quid imprenditoriale da parte dell'azienda. Troppo spesso, infatti, i progetti pervenuti ai valutatori europei sono sembrati come confezionati appositamente per andare alla ricerca di un finanziamento europeo. Non è questo l'approccio giusto, certo non è quello vincente. Nella valutazione di Bruxelles è fondamentale la credibilità del disegno imprenditoriale messo in campo. Il contributo dell'Europa viene erogato a sostegno di progetti considerati ad altissimo potenziale, ma la condicio sine qua non per l'ottenimento di tale contributo è il rischio di impresa che il finanziamento comunitario deve andare ad affiancare e non di certo a sostituire.

Per questo motivo l'Italia deve assumere un atteggiamento imprenditoriale deciso e consapevole, volto a valorizzare i risultati della scienza e della tecnologia prodotti dal nostro Paese. Un atteggiamento più imprenditoriale dei nostri giovani ricercatori che, con il loro lavoro di ricerca di base e applicata, si mettono già in gioco e devono continuare a farlo in un'ottica più sfidante e competitiva, in un'ottica europea.

1. Piano Juncker: le nuove opportunità per le imprese



1.1 Il Piano “Juncker”: rilanciare la crescita in Europa

Durante gli ultimi sette anni di crisi finanziaria gli investimenti pubblici e privati sono scesi del 17% nella media europea (20% per l'Italia). Nel complesso, secondo i calcoli della Commissione, la perdita di investimenti è stata pari a 550 miliardi di euro per il periodo fra il 2007 e il 2014.

Il **Piano per gli Investimenti per l'Europa**, lanciato dal Presidente della Commissione europea Jean-Claude Juncker, prevede 3 azioni principali (si veda fig. 1) per risolvere questa situazione utilizzando fondi pubblici europei per generare nuovi investimenti per una cifra di almeno 315 miliardi di EUR e creare circa 1,3 milioni di nuovi posti di lavoro nel periodo 2015-2017:

- ☞ Rilanciare nuovi investimenti privati agendo principalmente tramite la BEI e le banche pubbliche nazionali, con il supporto delle banche private, attraverso la creazione di un nuovo **Fondo Europeo per gli Investimenti Strategici - FEIS**;
- ☞ Canalizzare gli investimenti pubblico-privati verso

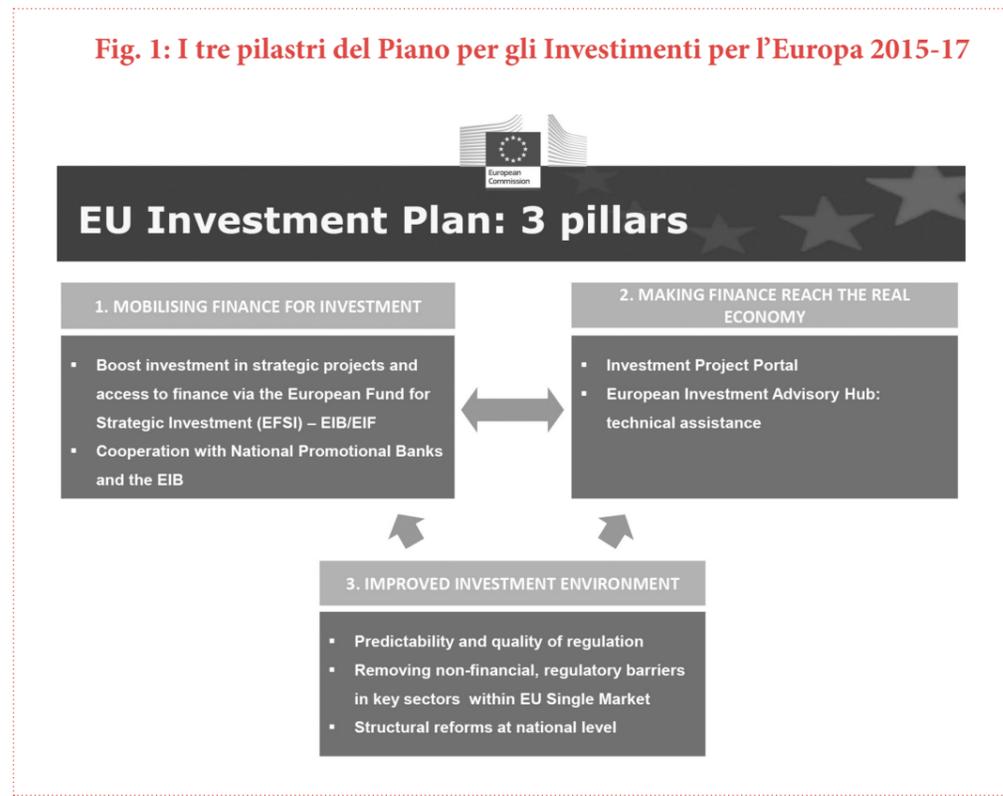
l'economia reale, al fine di creare nuovi posti di lavoro e stimolare la crescita europea;

- ☞ Creare in Europa un ambiente favorevole agli investimenti tramite una serie di iniziative strategiche come l'Unione per l'Energia e il Mercato Unico Digitale nonché la promozione di riforme strutturali nei Paesi Membri dell'UE.

1.2 Il FEIS: un nuovo strumento per le imprese innovative

All'interno del Piano Juncker il FEIS sarà lo strumento fondamentale attraverso il quale la Commissione europea in cooperazione con la BEI intende mobilitare gli investimenti pubblico-privati in Europa. Grazie ad una garanzia UE pari a 16 miliardi di EUR e ai 5 miliardi di EUR già disponibili “cash”, la BEI infatti avrà la possibilità di condurre operazioni di investimento o di finanziamento più rischiose andando ad intervenire su due principali “finestre”:

Fig. 1: I tre pilastri del Piano per gli Investimenti per l'Europa 2015-17



☛ Finestra “infrastrutture ed innovazione”.

Nel quadro di questa finestra le PMI e le imprese a media capitalizzazione, da sole o all'interno di un partenariato pubblico-privato o di una joint venture, potranno usufruire di debito senior a lungo termine (per i progetti più rischiosi), partecipazioni azionarie o quasi-azionarie e prestiti subordinati forniti direttamente dalla BEI al fine di realizzare dei progetti con caratteristiche ben precise (si veda par. 1.3).

Per i promotori di progetti è possibile presentare una richiesta di finanziamento in qualunque momento visto che non ci saranno delle scadenze da rispettare né esiste una pre-allocazione geografica (per Stato Membro) o settoriale.

Nei casi di progetti d'investimento a lungo termine, soprattutto per progetti che richiedono un'ampia parte di investimenti pubblici (come nel caso del settore dell'efficienza energetica

o delle infrastrutture), la BEI si accollerà la tranche più rischiosa dell'investimento così da ridurre il rischio e attirare maggiormente i finanziatori privati.

Le banche promozionali nazionali e gli Stati Membri sono invece invitati a fornire un co-finanziamento nonché utilizzare i Fondi Strutturali laddove sia più difficile attirare investitori privati (magari a causa del limitato ritorno sugli investimenti).

In media, si prevede che la BEI interverrà a coprire circa il 20% del costo totale del progetto (fino ad un tetto massimo del 50%).

☛ Finestra “PMI”

All'interno della finestra “PMI” (si veda fig. 2), il FEIS andrà essenzialmente a rimpinguare il volume dei finanziamenti attualmente disponibile per le start-up, le PMI e le piccole

imprese a media capitalizzazione innovative (attraverso gli strumenti InnovFin di Horizon 2020: la SME Guarantee e la SME Venture Capital). Ciò permetterà al FEI di aumentare la sua potenza di fuoco quando si tratta di erogare venture capital e garanzie, realizzare cartolarizzazioni, e fornire finanziamento alla crescita attraverso gli intermediari finanziari (gruppi bancari, banche pubbliche d'investimento, banche commerciali ed altri enti finanziari) selezionati e/o le piattaforme d'investimento sopra-citate. Questi a loro volta, potranno fornire una serie di prodotti quali partecipazioni azionarie, prestiti e microprestiti a un tasso più agevolato (di quello attuale) e capitale di rischio alle imprese. Naturalmente, lo scopo finale, ancora una volta, è di mettere in grado le imprese di attirare ulteriori investimenti privati per portare avanti le loro attività innovative.

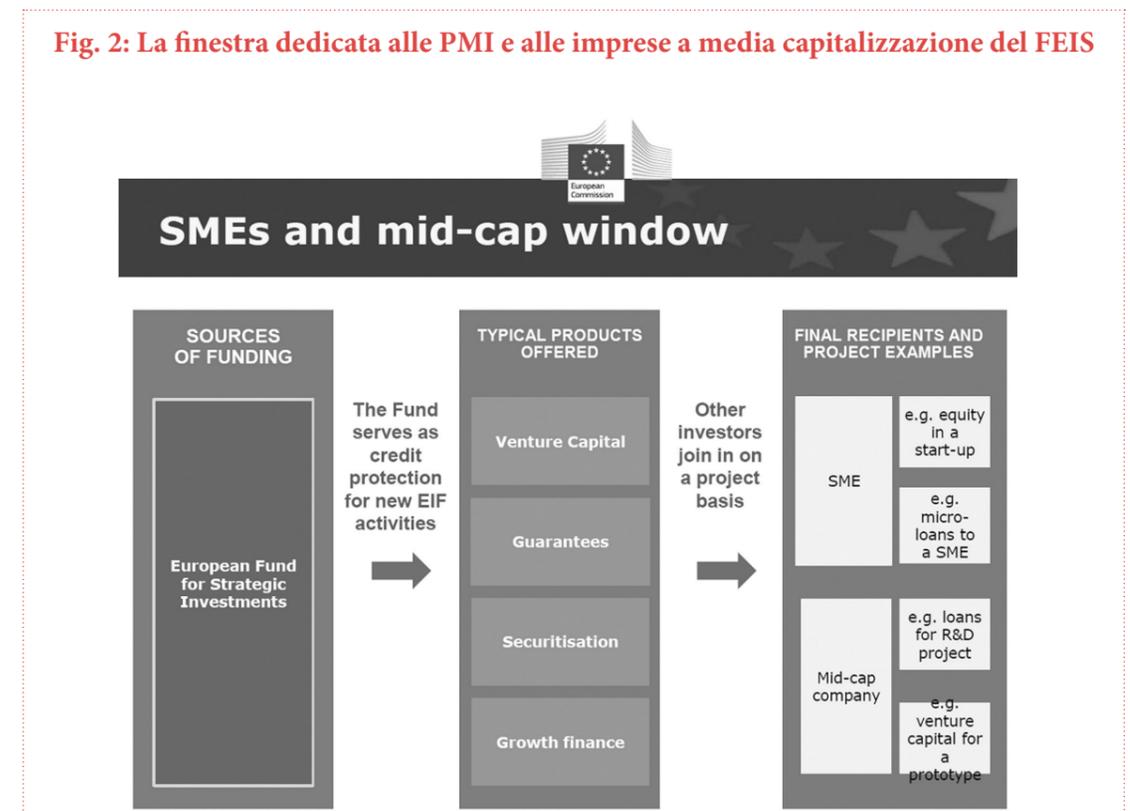
In pratica, sono due i maggiori cambiamenti per le start-up, PMI e le piccole imprese a media capitalizzazione innovative:

- ☛ Una maggiore facilità ad accedere a finanziamenti;
- ☛ Un accesso a prestiti a tassi più vantaggiosi (rispetto a quelli attuali).

Sempre nel quadro del FEIS ci sarà inoltre la possibilità per gli Stati Membri dell'UE, le Regioni e gli istituti o le banche nazionali di promozione, le banche regionali o gli enti pubblici di proprietà degli Stati Membri o da essi controllati come anche per le entità del settore privato ed entità esterne all'UE di contribuire direttamente al Fondo e/o investire in **piattaforme d'investimento**.

Queste piattaforme, che potranno riunire anche altri co-investitori, università, centri di ricerca, parti sociali e rappresentanti della società civile, avranno la possibilità di identificare e co-finanziare progetti economicamente sostenibili in determinati settori o in specifiche aree geografiche attirando ulteriori investimenti privati.

Fig. 2: La finestra dedicata alle PMI e alle imprese a media capitalizzazione del FEIS



1.3 Tipologia di progetti eleggibili all'interno della finestra “infrastrutture e innovazione” del FEIS

Per usufruire del sostegno del FEIS, le domande di finanziamento devono essere relative a progetti aventi le seguenti caratteristiche¹:

- ☞ Essere economicamente sostenibili;
- ☞ Avere un valore aggiunto europeo ed essere coerenti con le priorità politiche dell'Unione;
- ☞ Configurarsi come operazioni che la BEI, il FEI o gli altri strumenti finanziari dell'UE non avrebbe potuto effettuare, o non avrebbero potuto effettuare in egual misura, senza il sostegno del FEIS;
- ☞ Essere atti a massimizzare, ove possibile, la mobilitazione di capitale del settore privato;
- ☞ Essere sufficientemente maturi e tecnicamente sostenibili;

Quanto alle dimensioni dei progetti, non vi sono restrizioni.

Inoltre, i progetti devono rientrare in uno dei seguenti **sette obiettivi generali**²:

- ☞ Ricerca, sviluppo e innovazione,
- ☞ Sviluppo del settore energetico,
- ☞ Sviluppo delle infrastrutture di trasporto e di attrezzature e tecnologie innovative per i trasporti,
- ☞ Sostegno finanziario mediante il FEI e la BEI alle entità che contano un massimo di 3 000 dipendenti, con particolare attenzione per le PMI e le piccole imprese a media capitalizzazione, attraverso:
 - ↳ i) la messa a disposizione di capitale di esercizio e

investimenti;

- ↳ ii) la messa a disposizione di capitale di rischio, dalla fase costitutiva alle fasi di espansione, per PMI, start-up, piccole imprese a media capitalizzazione e imprese a media capitalizzazione, al fine di garantire la leadership tecnologica nei settori innovativi e sostenibili;

- ☞ Sviluppo e diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione,
- ☞ Ambiente ed efficienza delle risorse,
- ☞ Capitale umano, cultura e salute (incluso i settori turistico, creativo e c.d. “terzo settore”).

1.4 Come saranno valutate le richieste di finanziamento nel quadro del FEIS?

☞ Finestra “Infrastrutture e innovazione”:

La BEI effettuerà l'analisi di “due diligence” sull'investimento interessato secondo le sue pratiche correnti. I promotori dei progetti dovranno fornire al Direttorato “Operazioni” della BEI una descrizione dettagliata del loro investimento assieme alle soluzioni finanziarie previste. I contatti iniziali per discutere il progetto possono essere in qualsiasi forma: telefono, fax, e-mail o posta. La BEI controllerà se il progetto è in linea con gli obiettivi dell'Istituzione e se abbia un piano di business ben strutturato. Il processo terminerà con l'approvazione dell'operazione da parte del Consiglio di Amministrazione della BEI.

Una volta concluso il processo di “due diligence”, nel caso in cui la BEI stabilisca che il progetto può essere supportato dal FEIS, la parola passa al Comitato per gli Investimenti del FEIS. In caso

¹ Come previsto all'art. 6 del Regolamento FEIS

² Citati nell'art. 9 del Regolamento FEIS

contrario, la BEI può anche decidere di sostenere il progetto con altri strumenti che essa gestisce.

Si stima che la BEI intervenga per progetti dal valore medio stimato intorno ai 25 milioni di EUR, con la possibilità di far convergere i progetti di dimensioni più ridotte in un unico quadro e, in questi casi, di agire attraverso intermediari finanziari o altri strumenti esistenti a livello europeo.

Il Comitato per gli Investimenti del FEIS, composto da otto esperti indipendenti, sarà chiamato ad approvare o meno il sostegno del FEIS al progetto in questione dopo aver controllato che l'investimento che la BEI è in procinto di fare sia in linea con le politiche d'investimento e le linee-guida per gli investimenti del FEIS. Ai fini dell'esame del progetto, il Comitato userà anche uno scoreboard comprendente una serie di indicatori specifici. Il Comitato si pronuncerà a maggioranza semplice in 10 giorni.

☞ Finestra “PMI”:

Le richieste di finanziamento da parte delle imprese sono valutate dagli intermediari finanziari sul territorio secondo le loro pratiche correnti in rispetto dell'accordo siglato con il FEI.

1.5 I servizi di supporto alle imprese che volessero presentare un progetto nel quadro del FEIS

1.5.1 Il portale dei progetti di investimento europei

I promotori di progetti in cerca di visibilità e d'investitori potranno contare sul **Portale dei progetti di investimento europei** (European Investment Project Portal – EIPP) che sarà

operativo entro la fine del 2015. Su questo portale gratuito e di pubblico accesso saranno raccolti i progetti di investimento attuali e futuri nell'UE.

Nel portale sarà possibile effettuare ricerche per settore, paese, taglia, carattere pubblico e/o privato e stato di avanzamento del progetto.

Per inserire un progetto nel portale basterà compilare un formulario online. Ai promotori di progetti privati possono essere addebitati diritti non rimborsabili per il trattamento delle domande di inserimento di un progetto nel Portale.

1.5.2 Il polo europeo di consulenza sugli investimenti

Le imprese che volessero presentare un progetto nel quadro del FEIS potranno anche usufruire (a pagamento) dei servizi erogati dal **Polo europeo di consulenza sugli investimenti** (European Investment Advisory Hub – EIAH

<http://www.eib.org/eiah/>).

Il Polo si avvarrà degli attuali servizi di consulenza della BEI e della Commissione e fornirà indicazioni per l'individuazione, la preparazione e lo sviluppo di progetti di investimento. Il Polo sarà l'unico ente che in Europa potrà fornire consulenza tecnica sul finanziamento di progetti nei settori individuati.

Tale sostegno include anche una funzione di supporto mirato alla strutturazione dei progetti, all'utilizzo degli strumenti finanziari innovativi e al ricorso di partenariati pubblico-privati nonché consulenza sugli aspetti pertinenti del diritto dell'Unione.

Esso permetterà infine di condividere *best practices, lessons learnt* e studi su situazioni reali relative al finanziamento e alla gestione dei progetti.

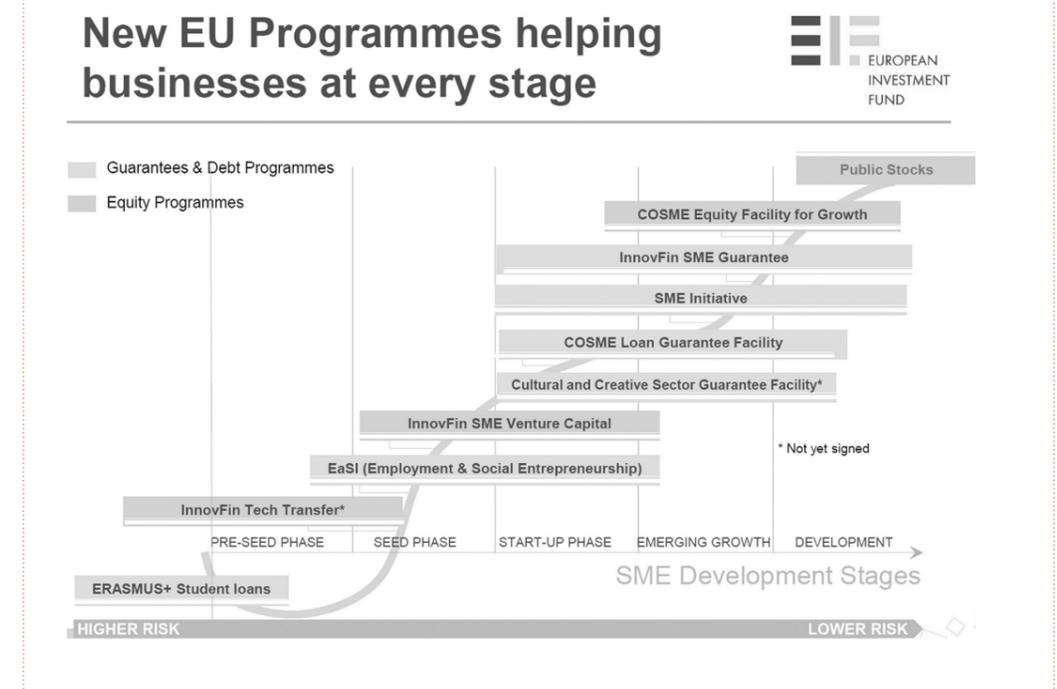
2. Nuove opportunità di accesso al credito per le pmi innovative: gli strumenti previsti per il biennio 2016-2017

La Commissione europea e il Gruppo Banca europea per gli investimenti (la BEI e il FEI) nel quadro della programmazione finanziaria 2014-2020 hanno lanciato una serie di nuovi strumenti finanziari (si veda fig.3) finalizzati a facilitare l'accesso al credito alle imprese in qualsiasi stato esse si trovino: dalle start-up in

fase di pre-incubazione alle grandi imprese consolidate in fase di espansione.

Le imprese innovative troveranno degli strumenti finanziari appropriati alle loro esigenze nell'ambito del nuovo Programma

Fig. 3: Panoramica dei nuovi strumenti finanziari UE per le imprese 2014-2020



dell'UE per la ricerca e l'innovazione 2014-2020 "Horizon 2020". All'interno di questo, infatti, è stata varata una nuova generazione di strumenti finanziari e di servizi di consulenza allo scopo di agevolare l'accesso ai finanziamenti da parte delle imprese innovative: gli strumenti InnovFin (Innovfin - Finanziamento dell'UE per l'innovazione).

Si prevede che i prodotti finanziari InnovFin metteranno in grado le piccole, medie e grandi imprese e i promotori di progetti per infrastrutture di ricerca di investire oltre 24 miliardi di euro in ricerca e innovazione (R&I). Tenendo conto del fatto che i finanziamenti della BEI di norma coprono il 50% dei costi d'investimento, l'InnovFin dovrebbe arrivare a mobilitare finanziamenti in R&I dell'ordine di 48 miliardi di euro.

Lo scopo di InnovFin è agevolare e velocizzare l'accesso ai finanziamenti da parte delle aziende innovative e di altre entità in Europa. Uno dei fattori principali che ostacolano la messa in atto delle attività di R&I è la scarsità di finanziamenti disponibili a condizioni accettabili per le imprese innovative, in quanto esse e i progetti di R&I per natura trattano prodotti e tecnologie

complesse, mercati sperimentali e attività immateriali. Per superare queste difficoltà, la Commissione europea e il Gruppo BEI hanno unito le forze per offrire finanziamenti per la ricerca e l'innovazione a entità che in alternativa avrebbero difficoltà nel reperire risorse.

InnovFin offre opzioni finanziarie specifiche per un'ampia gamma di clienti che vanno dalle start-up alle grandi aziende o alle istituzioni pubbliche che promuovono le attività di R&I (si veda fig. 4). InnovFin consiste di strumenti finanziari integrati e complementari, che coprono l'intera gamma di investimenti nella ricerca e innovazione. Gli strumenti InnovFin rispondono alle esigenze di tutti i settori del mercato, e sono offerti ad imprese e altre entità situate nei Paesi membri dell'UE e nei Paesi associati al programma Horizon 2020. Presto questi strumenti di debito saranno integrati anche da strumenti di partecipazioni in capitale gestiti dal FEI.

I prodotti finanziari InnovFin si basano su fondi accantonati dall'UE con il programma Horizon 2020 e dal Gruppo BEI con risorse proprie.

Questi fondi, a seconda della tipologia dello strumento,

Fig. 4 Panoramica dei prodotti InnovFin

SMEs	Midcaps	Large Caps	Thematic Finance	Advisory
InnovFin SME Guarantee	InnovFin MidCap Guarantee	InnovFin Large Projects	InnovFin Energy Demo Projects	InnovFin Advisory
InnovFin SME Venture Capital	InnovFin MidCap Growth Finance		InnovFin Infectious Diseases	
SMEs and small Mid-Caps < 500 Employees	Mid-Caps < 3,000 Employees	Large Caps Typically > 3,000 Employees	SPV, Mid-Caps and Large Caps	Public and Private Sector Promoters
Intermediated SME/Mid-Cap Financing	Intermediated and/or direct Corporate lending	Direct Corporate Lending	Project Finance and/or Direct Corporate Lending	Financial Advisory

Legend: direct products indirect products

Fig. 5: Le due modalità con cui la BEI implementa gli strumenti InnovFin

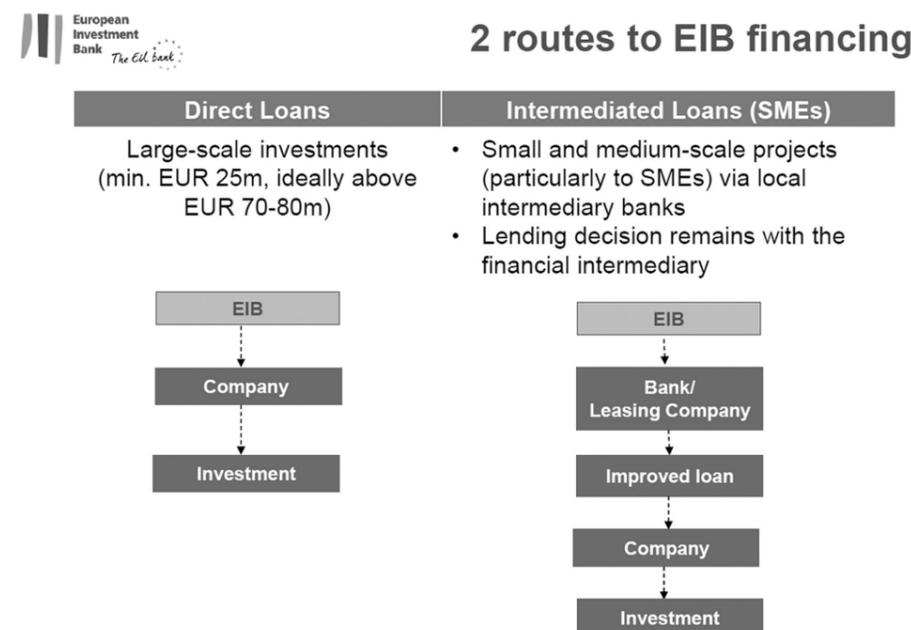
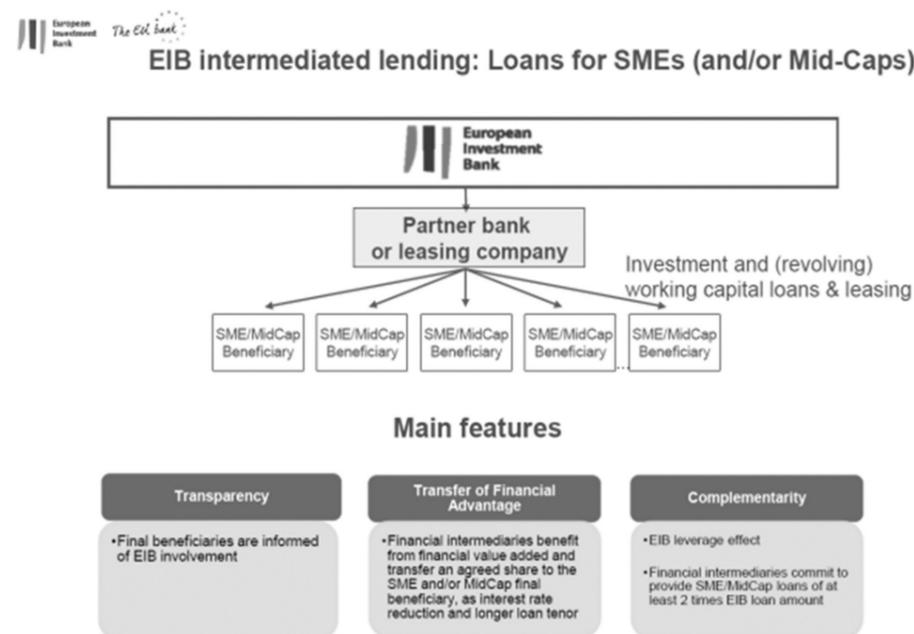
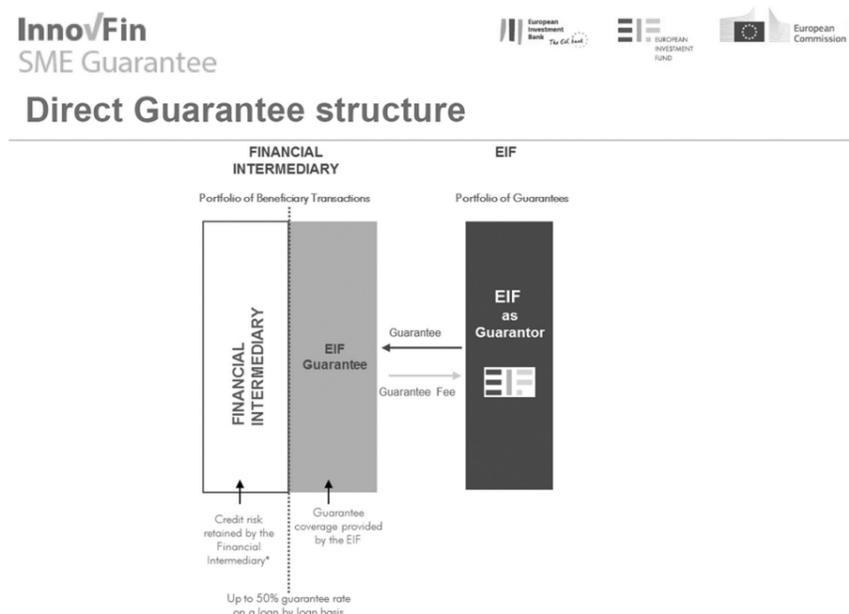


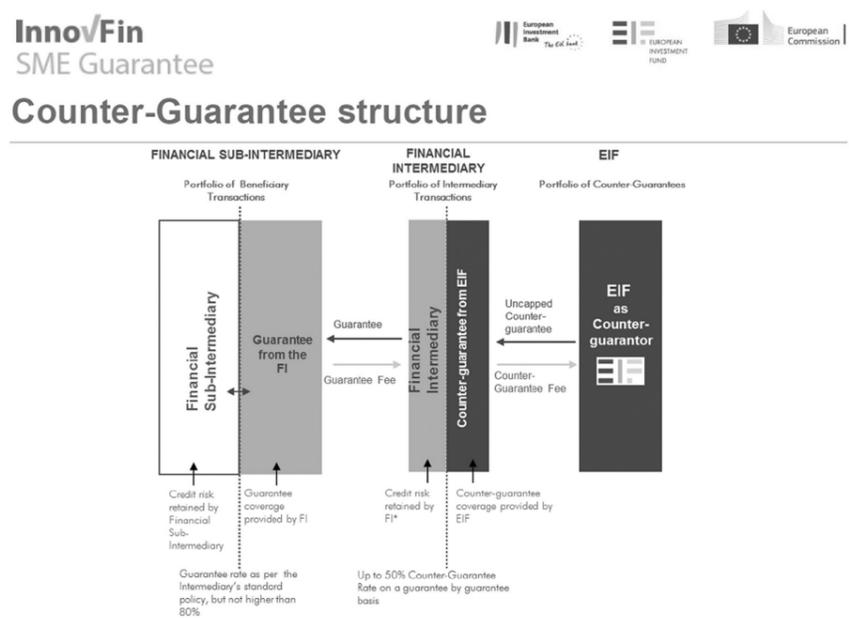
Fig. 6: Come avviene il prestito intermediato dalla BEI alle PMI



**Fig. 7: La struttura della garanzia diretta del FEI –
Meccanismo di garanzia per le PMI**



**Fig. 8: Struttura della contro-garanzia del FEI
Meccanismo di garanzia per le PMI**



vengono erogati o direttamente dalla BEI o indirettamente, attraverso degli intermediari finanziari selezionati su base territoriale-nazionale dal Gruppo BEI.

Nel caso della BEI, questa ha due modi per implementare gli strumenti Innovfin:

- concede prestiti direttamente alle imprese richiedenti;
- concede dei prestiti agli intermediari finanziari selezionati localmente i quali dovranno poi trasferirne i benefici ai beneficiari finali, cioè le imprese richiedenti (si vedano fig. 5 e 6).

Il FEI, invece, per implementare gli strumenti InnovFin sul territorio collabora sempre con degli intermediari finanziari selezionati.

Nel caso specifico del Meccanismo di garanzia per le PMI, il FEI fornisce agli intermediari finanziarie garanzie o contro-garanzie che coprono parzialmente il rischio di potenziali perdite dovute a nuovi prestiti concessi alle PMI (si veda a proposito le figg. 7 e 8).

Chi ha i requisiti per diventare intermediario finanziario nel quadro del Meccanismo di garanzia per le PMI InnovFin?

I candidati ammissibili sono:

- ☞ **Istituti di credito o finanziari di prestito (debito)** debitamente autorizzati a svolgere attività di prestito o di leasing alle PMI secondo la legislazione applicabile, essere istituiti e operanti in uno o più Stati membri dell'UE e dei paesi associati Horizon 2020;
- ☞ **I sistemi di garanzia, organismi di garanzia o altri istituti di credito o finanziari** debitamente autorizzati a rilasciare garanzie alle PMI secondo la legislazione applicabile, con sede e operanti in uno o più Stati membri dell'UE e dei paesi associati Horizon 2020.

2.1 Prodotti direttamente erogati dalla BEI

Il prodotto InnovFin per grandi progetti

Esso offre prestiti compresi tra 25 milioni e 300 milioni di euro per progetti di R&I avviati da grandi imprese, università e istituti di ricerca pubblici, infrastrutture di R&I (comprese le infrastrutture che rendono possibile l'innovazione), partenariati pubblico-privato, o società veicolo ivi compresi quelli che promuovono progetti innovativi e dimostrativi industriali su scala commerciale.

Il prodotto InnovFin per la crescita delle mid-cap

Questo prodotto offre prestiti privilegiati dal valore compreso tra 7,5 milioni e 25 milioni di euro alle mid-cap di maggiori dimensioni (fino a 3000 dipendenti), ma anche a PMI e a piccole mid-cap. Lo strumento si basa sul successo del meccanismo di finanziamento con ripartizione dei rischi sviluppato nell'ambito del settimo programma quadro dell'UE per la ricerca e lo sviluppo tecnologico (7° PQ), che per il periodo 2007-2013 ha finanziato 114 progetti in R&I per un valore di 11,3 miliardi di euro.

La società che intende utilizzare i finanziamenti devono rispettare almeno uno dei seguenti criteri:

- ☞ La società deve poter dimostrare di essere in fase di "rapida crescita", evidenziando il proprio volume di affari o il fatturato;
- ☞ La società deve avere un significativo potenziale in materia di R&I.

Fig. 9: Come funziona il prodotto InnovFin per grandi progetti



How does InnovFin Large Projects work?



- Senior debt (pari-passu with other senior lenders)
- Eligible Project required. EIB can only finance 50% of R&D and Innovation investments
- Comprehensive due diligence including project due diligence
- EIB standard documentation under English or Luxembourgish law

Fig. 10: Come funziona il prodotto InnovFin per la crescita delle mid-cap



How does MGF work?



- Direct long term debt and mezzanine finance: EUR 7.5m – EUR 25m
- Loans can be structured as economic equity (silent participation)
- For innovative Mid-Caps and SMEs (eligible counterparty concept)
- EIB can finance up to 50% of all investments over 3 years
- Streamlined EIB approval process & English Law

2.2 Prodotti erogati da intermediari finanziari selezionati dalla BEI

Il prodotto InnovFin di garanzia per le mid-cap

Questo offre garanzie sul finanziamento con capitale di debito fino a 50 milioni di euro, al fine di migliorare l'accesso al credito per le mid-cap innovative (fino a 3000 dipendenti) che non rientrano nel Prodotto InnovFin di garanzia per le PMI. Questo strumento si avvale dell'intermediazione di banche e altri istituti finanziari. Con il prodotto InnovFin di garanzia per le mid-cap gli intermediari finanziari sono garantiti contro una parte delle loro perdite potenziali dalla BEI.

2.3 Prodotti erogati da intermediari finanziari selezionati dal FEI

Il prodotto InnovFin di garanzia per le PMI

Il prodotto fornisce garanzie e controgaranzie sul finanziamento con capitale di debito compreso tra 25 000 e 7,5 milioni di euro, al fine di migliorare l'accesso al credito per le piccole e medie imprese innovative e per le mid-cap di piccole dimensioni (fino a 499 dipendenti). Questo strumento si avvale dell'intermediazione di banche e altri istituti finanziari. Con il prodotto InnovFin di garanzia per le PMI gli intermediari finanziari sono garantiti contro una parte delle loro perdite potenziali dalla BEI. Il suo strumento predecessore, il

Fig. 11: Come funziona il prodotto InnovFin di garanzia per le mid-cap



How does MCG work?



- 50% Loss Coverage for new Mid-Cap Loans of up to EUR 50m not covered under InnovFin SMES
- Can be complemented with EIB Funding (Global Loan)
- Pari-passu sharing of risk and pricing
- Full delegation to Financial Intermediaries
- Favourable Capital Treatment, English Law

Meccanismo di finanziamento con ripartizione dei rischi, dal 2011, anno della sua creazione, fino al 12 giugno 2014 è riuscito a sostenere 29 intermediari finanziari in 15 Paesi e ad erogare 3 miliardi di euro ad imprese innovative.

Il prodotto InnovFin PMI Venture Capital

Il prodotto fornisce finanziamenti azionari, in particolare sotto forma di capitale di avviamento e di rischio, tramite intermediari finanziari selezionati in fase iniziale soprattutto nella loro fase iniziale. I potenziali intermediari includono fondi di investimento, fondi di venture capital o veicoli che forniscono servizi di co-investimento per Business Angels o cooperazione con questi. Il sostegno al capitale è erogato attraverso intermediari che si focalizzeranno sulle scienze biologiche, ICT, innovazione tecnologica e non, organizzativa

e sociale. Attraverso InnovFin PMI Venture Capital, il FEI mira ad allocare gli investimenti in circa 30 fondi, mobilitando un importo complessivo massimo di 1,6 miliardi di euro da investire in imprese ubicate nell'Europa dei 28 Stati membri e/o associati di Horizon 2020. Lo strumento intende investire principalmente quelle imprese che non ancora hanno iniziato generare ricavi dalla vendita del loro prodotto. Questo include aziende nella fase pre-seed, seed, e di start-up.

2.4 I servizi di consulenza di InnovFin

Questi servizi puntano a migliorare l'attrattiva finanziaria e la disponibilità a investire in grandi progetti che richiedono ingenti investimenti a lungo termine. Inclusi nei servizi anche la consulenza per migliorare le condizioni di accesso al

finanziamento del rischio per R&I attraverso attività trasversali quali studi di settore, relazioni concernenti i criteri e migliori strumenti informativi. I servizi si rivolgono soprattutto a promotori di grandi progetti di R&I che rispondono alle sfide sociali nell'ambito del programma Horizon 2020. È ideato sulla base dell'esperienza accumulata da un precedente programma pilota facente parte del Meccanismo di finanziamento con ripartizione dei rischi (Settimo programma quadro dell'UE).

I servizi offerti dallo strumento advisory sono:

- ☞ Pianificazione strategica;
- ☞ Business modelling;
- ☞ Struttura del capitale, il debito e allocazione del rischio;
- ☞ Strumenti finanziari classici o innovativi;
- ☞ Fonti di finanziamento e criteri di ammissibilità;
- ☞ Governance;
- ☞ Management of stakeholder;
- ☞ "uso efficiente" degli strumenti finanziari pubblici.

2.5 I prodotti finanziari ad hoc

InnovFin Energia Progetti DEMO fornisce prestiti o garanzie di prestiti tra i 7,5 milioni e i 75 milioni per progetti di dimostrazione first-of-a-kind su scala commerciale nei settori delle energie rinnovabili e le celle a combustibile, contribuendo a colmare il divario dalla dimostrazione alla commercializzazione.

InnovFin Malattie Infettive si propone di stimolare gli investimenti per lo sviluppo di vaccini innovativi, farmaci, dispositivi medici e diagnostici o infrastrutture di ricerca innovativi per le malattie infettive. La BEI eroga prestiti tra i 7,5 e i 75 milioni di euro. Destinatari finali saranno gli sviluppatori di progetti che hanno completato con successo la fase pre-clinica e pronti per la fase successiva delle prove cliniche.

Fig 12: come funziona il prodotto InnovFin di garanzia per le PMI

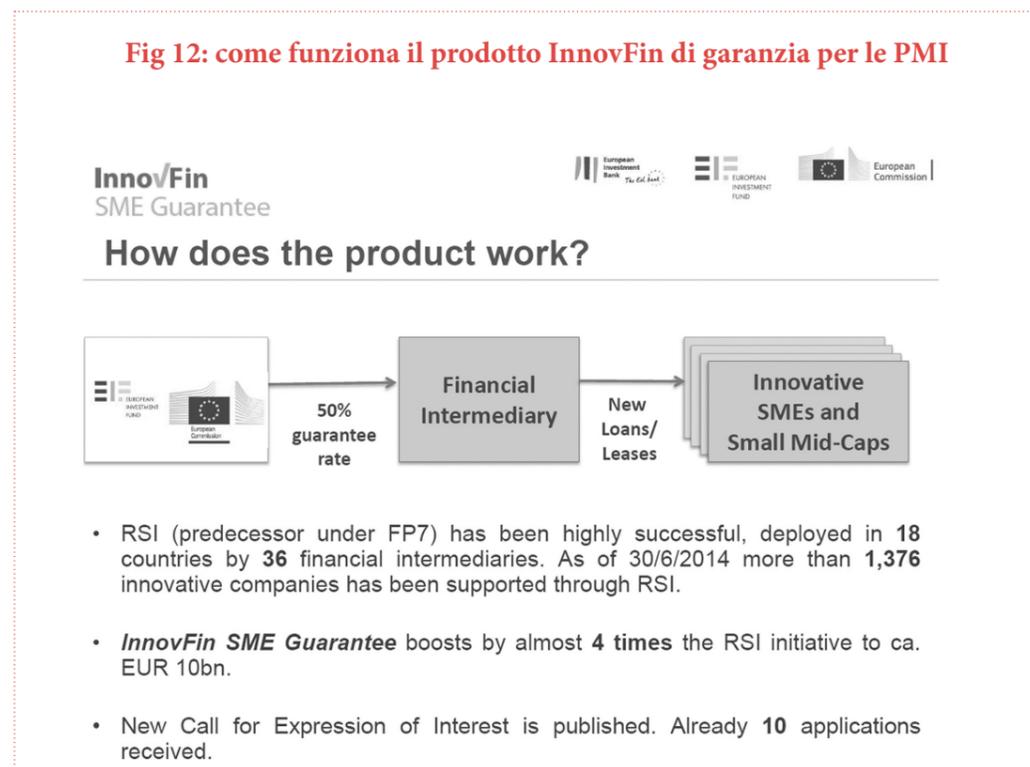
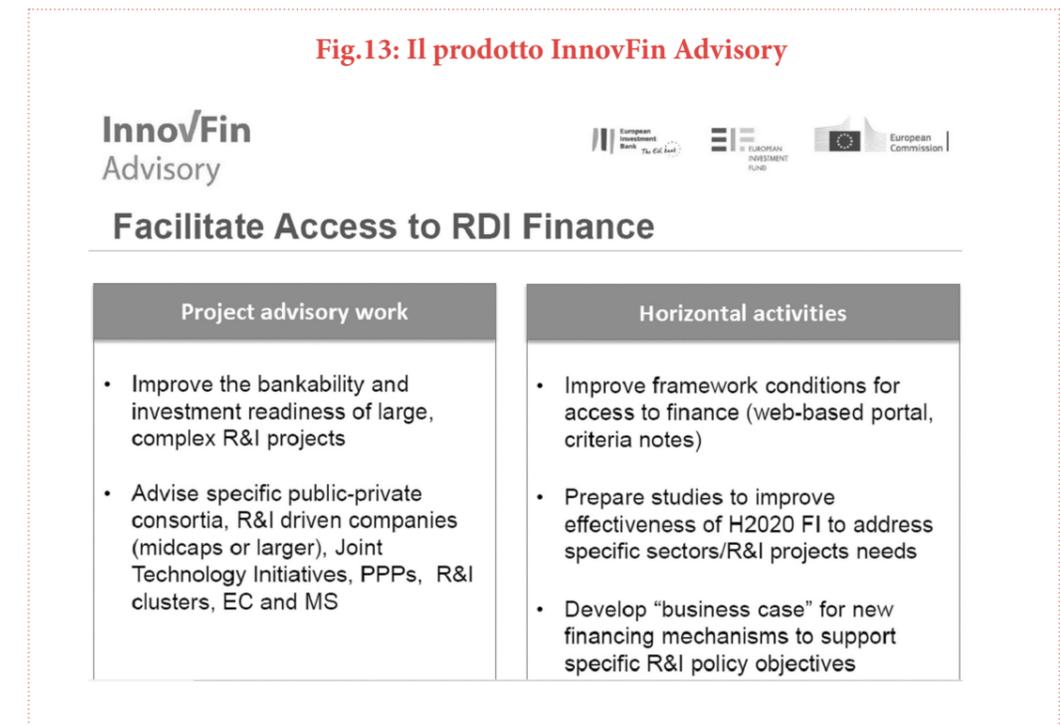


Fig.13: Il prodotto InnovFin Advisory



3. Consigli ed esempi su come scrivere una proposta di successo mediante lo strumento PMI di Horizon 2020

All'interno di Horizon 2020 sono diverse le opportunità previste per le piccole e medie imprese. Una di queste, tuttavia, ha generato un interesse davvero notevole, tanto che circa il 25% delle proposte sinora presentate in Horizon 2020 sono pervenute nella cornice di questo schema di finanziamento. Parliamo dello Strumento **PMI o SME Instrument**, l'iniziativa attraverso la quale Bruxelles intende favorire la crescita sui mercati internazionali di PMI particolarmente innovative. L'obiettivo dichiarato dalla Commissione europea è quello di supportare piani imprenditoriali che possano migliorare la competitività dell'economia europea su scala globale, creando impatto sociale ed economico e generando prodotti, servizi e soluzioni che siano concretamente utilizzabili dai cittadini, dalle pubbliche amministrazioni e dall'industria. Innovazioni radicali, incrementali, tecnologiche ma anche di servizio o processo. Idee progettuali che dovranno garantire benefici per le aziende stesse in termini di incremento di fatturato, occupazione, quote di mercato e profitto.

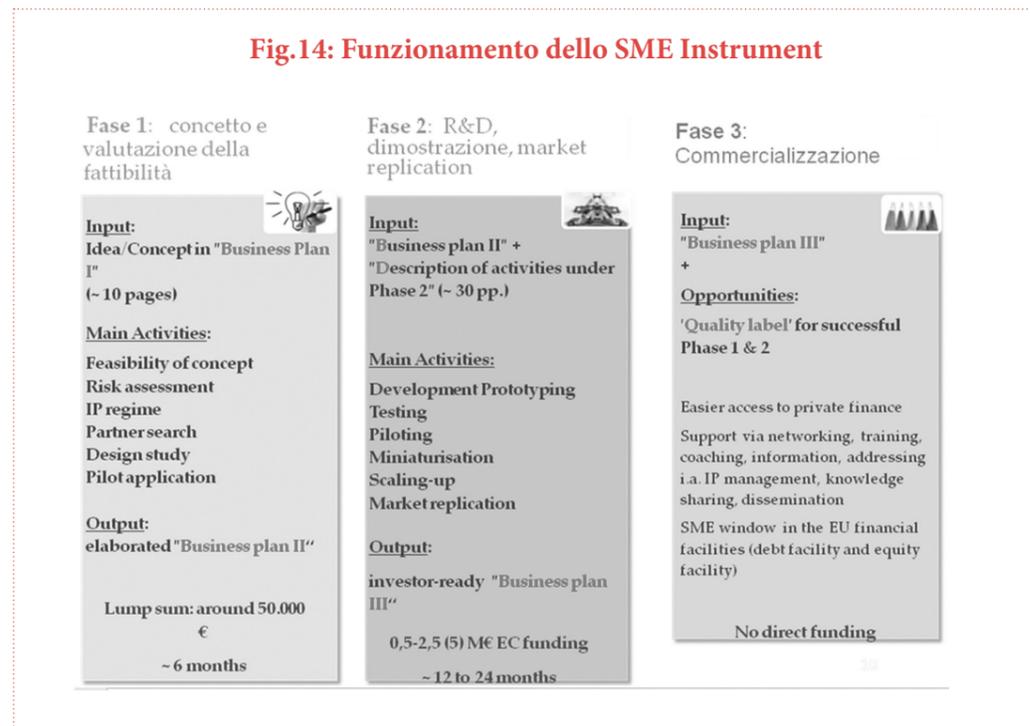
Sono diverse le ragioni che hanno reso lo Strumento così attrattivo per le aziende europee ed italiane. La possibilità di presentare la domanda come unico proponente, senza dover necessariamente creare un partenariato con soggetti esteri, è probabilmente l'incentivo maggiore e costituisce un unicum (o quasi) rispetto alla logica collaborativa che caratterizza i progetti di Horizon 2020. Soltanto le PMI che rispondono alla definizione fornita dalla



Commissione¹ sono soggetti eleggibili per il finanziamento. Esse potranno presentare le proposte singolarmente o in partenariato con altre piccole o medie aziende. Ciò non toglie che, laddove necessario, altri soggetti potranno essere coinvolti nella forma di parte terza o subcontratto. In secondo luogo, è possibile partire da una fase preliminare – detta Fase 1 – in cui l'azienda, previo invio di una domanda di massimo 10 pagine, può accedere a un finanziamento pre fissato di 50.000 euro. Tale importo servirà

¹ Per maggiori informazioni sui requisiti indicati dalla Commissione europea: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm

Fig.14: Funzionamento dello SME Instrument



ad analizzare e verificare ulteriormente la fattibilità economico-commerciale e tecnologica dell'idea progettuale e redigere un business plan molto dettagliato. Soltanto 10 pagine: uno sforzo accettabile ha pensato più di uno. In realtà, come vedremo nelle prossime pagine, un numero così ridotto di pagine costituisce un'ulteriore difficoltà nello strutturare una proposta di successo. In ogni caso tale business plan, che derivi da una Fase 1 o da altri investimenti fatti dall'azienda, è funzionale alla presentazione della domanda di finanziamento del progetto di industrializzazione vero e proprio (Fase 2). Ancora, a fine Fase 2, la Commissione provvederà a promuovere le aziende finanziate ed i loro ottenimenti, ad esempio creando contatti con intermediari finanziari e investitori privati (vedi capitolo successivo) per la fase di commercializzazione e internazionalizzazione (Fase 3). Altre caratteristiche di estremo interesse riguardano la previsione di più scadenze o cut off utili nel corso dell'anno per la presentazione delle proposte, la circostanza che le aziende siano libere di selezionare l'area tematica ed il topic

di proprio interesse (secondo un approccio prevalentemente *bottom-up*) e la possibilità per le aziende finanziate in Fase 1 e 2 di essere supportate da professionisti messi a disposizione gratuitamente dalla Commissione Europea (attività di coaching) grazie all'attività di supporto di Enterprise Europe Network - EEN. È inoltre importante ricordare che Horizon 2020 prevede tassi di finanziamento decisamente elevati, che per quanto riguarda i topic SME Instrument ammontano generalmente al 70% dei costi eleggibili, nonché importi e tempistiche di erogazione dei pagamenti predefiniti e certi.

La Commissione, insomma, ha strutturato un processo completo attraverso il quale accompagna le imprese nel percorso ideale che va dalla verifica tecnico-economica dell'idea progettuale (Fase 1) fino all'incontro con soggetti chiave per la produzione su larga scala e la commercializzazione sui mercati internazionali (Fase 3), passando per lo sviluppo del progetto applicativo vero e proprio (Fase 2).

L'obiettivo di questa Sezione consiste nel riportare le c.d. lesson learnt così come emerse nel primo anno di vita dello Strumento. Sino ad oggi la Commissione ha selezionato una gamma eterogenea di progetti, diversi per quanto riguarda le aree settoriali di interesse, la tipologia di innovazione proposta o ancora la struttura delle aziende proponenti².

Ma cosa rende una proposta di successo? Nelle pagine seguenti, proviamo a condividere alcune considerazioni sulla base delle linee guida fornite dalla Commissione e dall'EASME nonché dall'analisi svolta da APRE sulle proposte finanziate. All'appendice 2 inoltre riportiamo la testimonianza di tre aziende italiane che hanno ottenuto il finanziamento SME Instrument con le loro proposte innovative.

Partiamo dal presupposto che la competizione è molto alta e che la Commissione stessa considera lo Strumento come la "Champions League" dell'innovazione delle aziende. La Commissione ed i valutatori delle proposte vogliono selezionare business proposition aggressive, innovative e scalabili, proiettate ad una leadership globale nei rispettivi segmenti di mercato. Molto spesso invece quello che è mancato alle proposte è la traduzione di un vero e proprio piano industriale (preliminare nella domanda di Fase 1, più dettagliato in quella di Fase 2) all'interno dei format di domanda. Alcuni progetti poi sembrano essere confezionati con l'obiettivo esclusivo di ottenere il finanziamento europeo. Non è questo l'approccio giusto, ha sottolineato più volte la Commissione. Fondamentale nella valutazione di Bruxelles è la credibilità del disegno imprenditoriale messo in campo. Un progetto viene sì selezionato se convincente dal punto di vista del suo impatto economico, ma lo Strumento PMI di Horizon è pensato per lenire ma non sostituire del tutto il rischio imprenditoriale, che dunque resta un fattore discriminante poiché questo non è un risultato

² Per maggiori informazioni sui progetti finanziati attraverso lo Strumento PMI: <http://ec.europa.eu/easme/en/sme-instrument-projects>

scontato e in ogni progetto scientifico e in ogni idea aziendale c'è una componente di rischio; solamente dimostrando di ragionare in maniera imprenditoriale possiamo convincere l'Europa ad investire sui nostri progetti.

Un'analisi meramente quantitativa è sintetizzata nella tabella seguente, dove è mostrato in dettaglio il tasso di successo medio per singolo topic SME Instrument sia per la Fase 1 che per la Fase 2.

Altri dati di estremo interesse ci mostrano come la partecipazione alla Fase 1 faciliti quantomeno la presentazione di proposte di elevata qualità in Fase 2. Infatti secondo gli ultimi dati forniti dall'EASME, aggiornati a giugno 2015, risulta che:

- ☞ Il 10% del totale delle proposte di Fase 2 proviene da una Fase 1;
- ☞ Il 76% di queste ha superato la soglia minima (19% totale);
- ☞ Il 14% di queste è stato finanziato (25% totale);
- ☞ Il tasso di successo medio nei due cut-offs è stato pari al 5,5%.

In buona sostanza le PMI che hanno completato la Fase 1 hanno una tripla chance di ottenere la Fase 2. Ciò nonostante "transitare" dalla Fase 1 non comporta alcun automatismo di finanziamento in Fase 2 (Fig. 15-16).

Ancora una volta riteniamo necessario porre l'accento sulla "logica del topic". Da un lato è vero che lo Strumento PMI è caratterizzato da un approccio prevalentemente *bottom-up*, nel senso che la Commissione non circoscrive l'oggetto dell'idea progettuale ad aree ben delimitate (approccio top down), consentendo maggiore libertà di scelta all'interno di una macro area ben definita (es: ICT, Trasporti, Energia, ecc.). Aggiungiamo che la Commissione e le sue Unità di riferimento hanno deciso di estendere l'approccio prevalentemente *bottom-up* nel 2016 – 2017 a tutti i topic SME Instrument (vedi Appendice), compresi quelli all'interno dei Piani di Lavoro Salute e Sicurezza, la cui area di interesse era stata limitata nel biennio precedente. D'altra parte, è necessario considerare che il topic SME Instrument fa sempre riferimento a uno dei Piani di Lavoro del II o III Pilastro di Horizon 2020 (Fig. 17).

Fig 15 e 16 Topic e tassi di successo Fase 1 e Fase 2

Fase 1					
Topic	Submission	Above (13/15)	% Above	Funded	% Funded*
BIOTEC-5	284	37	13,03	18	48,65
BG-12	127	17	13,39	14	82,35
IT-1	975	138	14,15	109	78,99
NMP	1205	185	15,35	86	46,49
SC-5	1070	195	18,22	79	40,51
SFS-8	747	108	14,46	57	52,78
SIE-1	1325	170	12,83	131	77,06
Space	195	33	16,92	33	100
PHC-12	834	134	16,07	123	91,79
DRS-17	215	42	19,53	33	78,57
ICT-37/ODI	3175	377	11,87	171	45,36
INSO-9	76	9	11,84	5	55,56
INSO-10	302	22	7,28	10	45,45
					* Above/Funded

Fase 2					
Topic	Submission	Above (12/15)	% Above	Funded	% Funded*
BIOTEC-5	64	21	32,81	4	19,05
BG-12	54	8	14,81	3	37,5
IT-1	239	57	23,85	36	63,16
NMP	320	106	44,35	22	20,75
SC-5	238	82	25,62	19	23,17
SFS-8	153	18	11,76	15	83,33
SIE-1	294	94	31,97	28	29,79
Space	27	13	48,15	9	69,23
PHC-12	388	183	47,16	26	14,21
DRS-17	72	24	33,33	8	33,33
ICT-37/ODI	843	267	31,67	40	14,98
INSO-9	15	3	20	2	66,67
INSO-10	48	5	10,42	3	60
					* Above/Funded

Ognuno di questi (dieci) Piani di Lavoro o Work Programme contiene delle priorità o delle sfide di primario interesse, che a loro volta discendono dagli orientamenti strategici settoriali che la Commissione europea definisce con gli Stati Membri e gli stakeholder continentali. Poiché viene richiesto che questi progetti assicurino un valore aggiunto a livello europeo e generino impatto su scala extra-nazionale, è consigliabile conoscere questi aspetti e tenerne conto in fase di scrittura, proprio per evidenziarne la "dimensione europea".

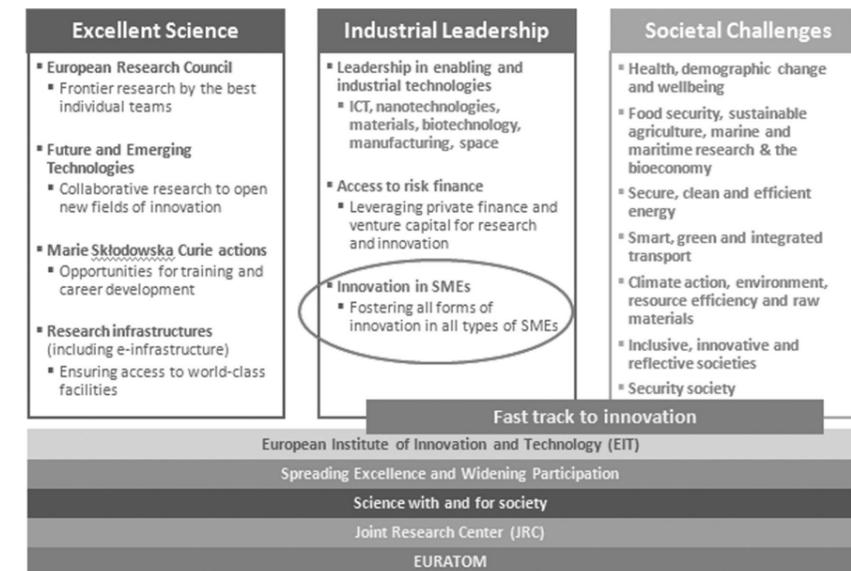
Altri dati molto interessanti derivano da una prima analisi dei soggetti che hanno ottenuto il finanziamento, suddividendoli per numero di addetti, fatturato annuale e grado di maturità a secondo del numero degli anni di attività aziendale.

Dai grafici di pagina 31-32 emerge chiaramente che, nonostante alcune indicazioni iniziali facessero pensare al contrario, vi sia ampio spazio per le start up. Inoltre, quello che questi grafici non

dicono è che una quota maggioritaria delle proposte finanziate è "mono beneficiario", vale dire vi è un'unica azienda partner ad aver presentato la domanda. Infatti, all'incirca il 90% delle proposte finanziate in Fase 1 ed il 75% di quelle finanziate in Fase 2 sono state presentate da un'unica azienda. In realtà, questo non significa che non sia stato fatto ricorso a collaborazioni esterne, magari con il mondo accademico o con la grande industria, ma che comunque la piccola e media impresa preferisce restare l'unico partner ufficiale della proposta decidendo eventualmente di esternalizzare alcune attività progettuali.

In ogni caso, è fondamentale assicurare i valutatori della proposta sulla capacità di execution da parte del soggetto proponente e sulle sue capacità operativo-gestionali-finanziarie. Soprattutto nel caso di aziende neonate o comunque di piccole o piccolissime dimensioni i seguenti indicatori costituiscono una base di partenza positiva:

Fig 17: Struttura di Horizon 2020



- ☞ come certificato dall'ultimo bilancio, aver speso per attività di innovazione almeno il 20 % del costo del progetto;
- ☞ aver ricevuto sovvenzioni, prestiti o garanzie da fondi nazionali o europei negli ultimi 2 anni;
- ☞ aver ricevuto un premio per l'innovazione negli ultimi 2 anni; aver registrato un brevetto negli ultimi 2 anni;
- ☞ aver "attratto" l'interesse di fondi di investimento e venture capital; aver sede presso un parco scientifico e/o tecnologico;
- ☞ aver ricevuto benefici fiscali connessi ad investimenti in ricerca e innovazione negli ultimi 2 anni.

Questi sono soltanto alcuni esempi di piccoli o grandi fattori che producono valore aggiunto alla vista dei valutatori e che devono essere inseriti nel testo della proposta e dettagliati nella Sezione 4 del *template* di domanda.

Passando ad una valutazione qualitativa dello Strumento, una domanda di finanziamento dovrà sempre evidenziare il potenziale innovativo dell'idea progettuale, presentando degli obiettivi misurabili e realisticamente ottenibili nell'arco del progetto, identificando chiaramente i soggetti che andranno ad utilizzare ed acquistare la soluzione proposta (c.d. *willingness to pay*), evidenziandone il vantaggio competitivo rispetto a prodotti e/o servizi già commercializzati dai competitor e fornendo una chiara strategia di commercializzazione.

Una proposta dovrà in primis identificare chi sono gli *end user* e quali sono i loro "bisogni" che si intende soddisfare. In questo senso è fondamentale una descrizione esaustiva dei benefici attesi per gli utilizzatori finali (o clienti o *early adopter*). Bisogna conoscere il mercato di riferimento. Bisogna assicurare i valutatori su una questione chiave: "chi e perché è disposto a comprare la soluzione proposta?". Se l'obiettivo principe dello Strumento PMI è la ricaduta commerciale e sociale di questi progetti, perché una soluzione dovrebbe essere preferita a quelle già esistenti? Il progresso tecnologico permette di fornire migliorie di prodotto?

Mutamenti del contesto regolamentare possono facilitare l'entrata sul mercato del prodotto? Si garantiscono dei benefici dal punto di vista sociale? Una SWOT analysis può costituire un utile strumento per definire la propria ambizione e definire il nostro vantaggio competitivo in termini di migliori performance, facilità di utilizzo, rapporto costi-benefici, impatto ambientale, ecc.

Come detto in precedenza, i topic SME Instrument 2016-2017 saranno caratterizzati da un approccio maggiormente *bottom-up* rispetto al biennio precedente. Ciò nonostante resta importante giustificare la scelta di un topic specifico, facendo riferimento alle priorità contenute nel bando e alle relative strategie ed obiettivi definiti dalla Commissione europea. Quale impatto e valore aggiunto a livello europeo (o extra-europeo) vogliamo generare con il nostro progetto? Ad esempio concorriamo al miglioramento della qualità di vita dei cittadini europei? Rendiamo più efficienti i sistemi sanitari, a beneficio della spesa pubblica? Contribuiamo a ridurre i consumi energetici e a rendere più vivibili le nostre città?

La descrizione della soluzione proposta e del relativo "stato di sviluppo o maturità" (Technology Readiness Level – TRL) dovrà sempre essere collegata alla c.d. business opportunity. Lo Strumento PMI prevede un punto di partenza pari al TRL 6: non si tratta di progetti in cui le attività principali sono quelle connesse alla ricerca di base e di conseguenza è sicuramente una buona idea fornire una breve descrizione delle storico di attività svolte dai proponenti (o dal proponente) al momento della presentazione della domanda. In maniera autonoma, in collaborazione con partner o magari sfruttando la ricerca svolta da terze parti (es: brevetto detenuto da un oggetto accademico). Negli ultimi casi è necessario dimostrare che il soggetto proponente sia legittimato ad utilizzare, sviluppare e sfruttare commercialmente la conoscenza materiale o immateriale (background) detenuta o generata da terzi.

Per quanto non sempre agevole (soprattutto in Fase 1), i valutatori devono essere messi in grado di determinare quanto dichiarato nella proposta. È buona pratica dunque inserire degli indicatori

Fig 18: Fase 1

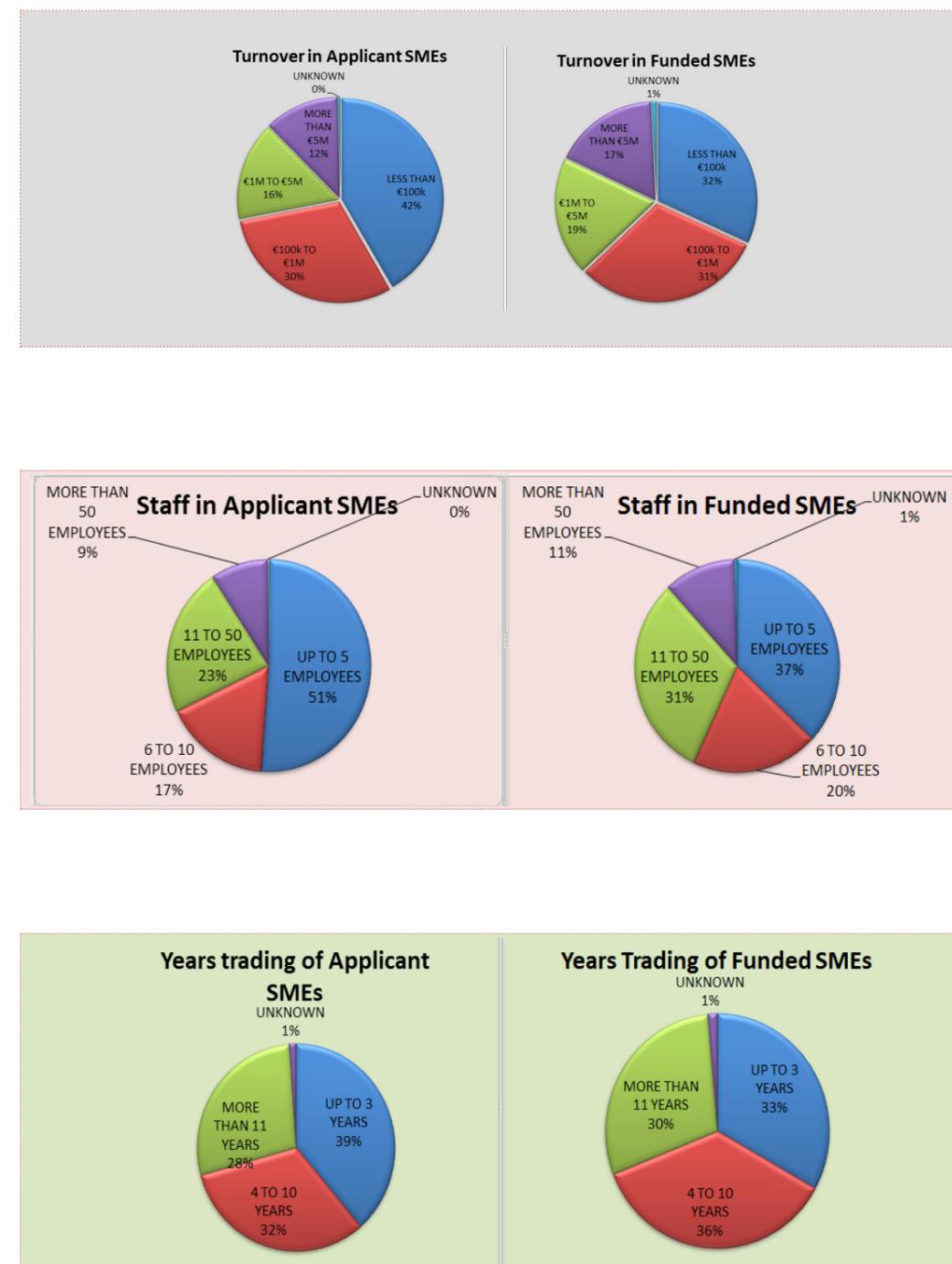
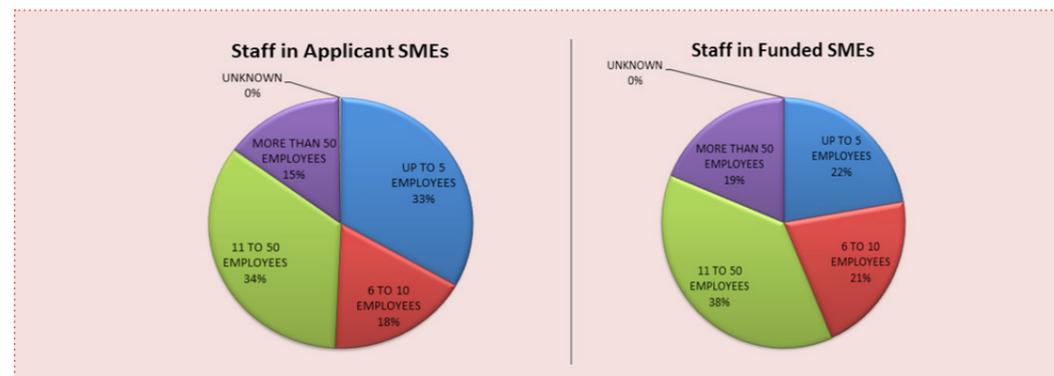
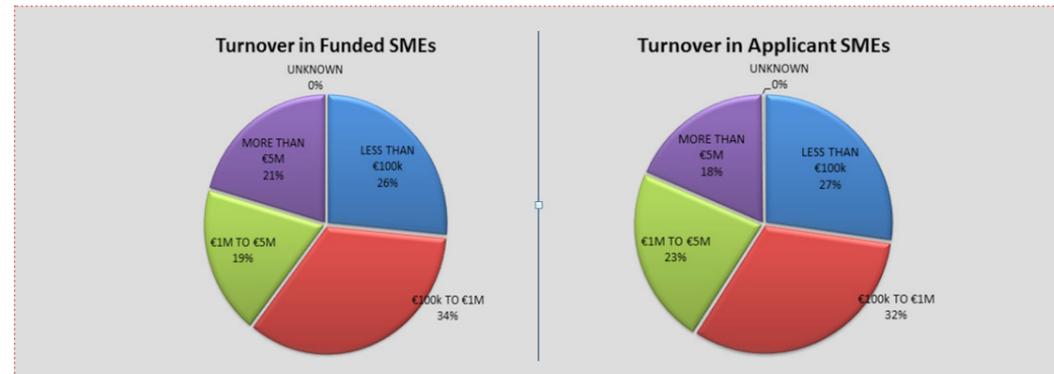


Fig 19: Fase 12



che consentano di misurare l’impatto atteso e l’andamento del progetto (Key Performance Indicator – KPI). Viene richiesto inoltre di stimare la crescita potenziale dei soggetti proponenti in termini di incremento atteso di fatturato, occupazione, quote di mercato, vendite, ritorno sugli investimenti, ecc. Non dimentichiamo poi che il progetto deve essere sostenibile dal punto di vista finanziario. Qual è l’investimento totale necessario per la commercializzazione dei risultati progettuali? Questo investimento servirà a coprire anche l’acquisto di attrezzature e materiali così come l’eventuale coinvolgimento di terze parti? Il finanziamento di Horizon 2020 coprirà “soltanto” il 70% per un arco temporale limitato, ragion per cui bisogna dimostrare di poter fronteggiare l’intero piano industriale e di commercializzazione che avrà una durata maggiore rispetto a quella del progetto di Horizon 2020.

Ad esempio, è necessario evidenziare se il soggetto proponente (o i soggetti proponenti) abbia una solida capitalizzazione aziendale che consenta di far fronte a tutti i costi programmati oppure che sarà l’intervento di investitori privati (vedi Capitolo 6) particolarmente interessati a sostenere lo sviluppo della soluzione specifica o ancora attraverso partnership strategiche con soggetti terzi. Insomma, come detto in apertura, queste proposte non sono altro che una forma per “raccontare” il proprio piano industriale in un’ottica di breve-medio periodo. La sostenibilità finanziaria è uno degli aspetti più importanti di cui tenere conto.

Una descrizione convincente del potenziale innovativo progettuale, una dettagliata conoscenza dei mercati di principale interesse e la previsione di stime rassicuranti sulla crescita dei proponenti non sono fattori sufficienti se non accompagnati da un piano solido di sfruttamento e disseminazione dei risultati (leggi anche piano preliminare di commercializzazione e marketing). Qual è la strategia per arrivare sui mercati europei e internazionali? L’azienda proponente riesce a farlo direttamente o si affiderà a terzi? Tale piano deve essere sicuramente ben definito in fase di proposta, soprattutto per quanto riguarda una Fase 2, ma allo stesso tempo esso va ulteriormente integrato nel

corso dell’iter progettuale. A riguardo è fondamentale:

- ☞ precisare come il prodotto sarà portato sul mercato;
- ☞ definire collaborazioni strategiche con soggetti chiave (partner ufficiali o parti terze);
- ☞ concertare con essi le modalità di gestione e sfruttamento della tecnologia in oggetto (laddove si tratti di innovazione tecnologica) e dei relativi diritti di proprietà intellettuale;
- ☞ identificare i clienti interessati all’acquisto degli output progettuali e, possibilmente, coinvolgerli nelle attività progettuali;
- ☞ spiegare nel dettaglio le strategie di vendita, come saranno raggiunti i clienti identificati e, più in generale, come la propria offerta sarà comunicata al pubblico.

Ricordiamo poi che anche la miglior proposta potrà essere esposta ad alcune incognite durante l’esecuzione del progetto, ragion per cui bisogna dimostrare di conoscere tali potenziali rischi e includere un piano di mitigazione degli stessi qualora dovessero verificarsi. Quando parliamo di rischio nel contesto dello Strumento PMI, ci riferiamo senz’altro a quello tecnico-tecnologico (non più meramente connesso ad attività di ricerca) ma anche a quello economico-finanziario, tenendo in considerazione i fattori che possono incidere sull’accettazione da parte dei mercati, il contesto normativo, il c.d. time to market e le azioni poste in essere dai concorrenti presenti o emergenti.

4. Focus sulla “fase finale” dello strumento pmi di Horizon 2020

Come abbiamo visto nei capitoli precedenti, Horizon 2020 offre una serie di misure volte a sostenere le PMI in tutto il loro ciclo di innovazione.

Tuttavia l'accesso ad ulteriori strumenti finanziari per sfruttare i risultati derivanti da attività di ricerca, sviluppo e innovazione potrebbe essere ancora difficoltoso, generando “un collo di bottiglia” verso la commercializzazione di prodotti e servizi innovativi. Per ridurre questo rischio la Commissione ha creato dei link con il nuovo Programma di Lavoro 2016-2017 dedicato all' “Accesso alla finanza di rischio” e agli strumenti finanziari stabiliti all'interno di COSME, il Programma europeo dedicato a supportare la crescita delle piccole e medie imprese europee.

Inoltre, la Fase 3 dello Strumento PMI mira a fornire una serie di servizi alle aziende beneficiarie del finanziamento (Fase 1 e 2), accrescendo la loro disponibilità finanziaria per sviluppare ulteriormente il loro business e facilitare il loro ingresso sui mercati internazionali.

Nella Fase 3 SME Instrument si segnalano le seguenti azioni:

☞ **SME Instrument Business Community - Interactive Platform**

A inizio 2016 la Commissione europea lancerà un nuovo portale per l'organizzazione dei servizi di supporto dedicati alle aziende finanziate con lo Strumento PMI. Tali servizi saranno finalizzati a:



- ↳ promuovere la conoscenza e l'interazione tra aziende e investitori privati, grandi industrie e procurer pubblici;
- ↳ gestire le attività di **coaching e mentoring** riservate ai vincitori SME Instrument;
- ↳ facilitare la partecipazione a eventi settoriali di rilievo, inclusi fiere in Paesi extra-UE e i corsi organizzati dalla nuova SME Instrument Academy;
- ↳ facilitare l'accesso ai servizi offerti da Enterprise Europe Network – EEN³, dal Portale europeo per l'accesso alla finanza⁴, dall'IPR Helpdesk⁵, dall'Osservatorio europeo che vigila sulle violazioni IPR⁶, dalla Piattaforma per i Procurement dell'innovazione⁷ e ad altre iniziative di interesse implementate a livello europeo, nazionale e regionale.

☞ SME Instrument Business Community Activities

Le attività della "Comunità" includeranno:

- ☞ la partecipazione ad eventi settoriali di networking con l'obiettivo di:
 - ↳ facilitare l'interazione con altre aziende, stakeholder del settore, rappresentanti del mondo della finanza e di grandi industrie, Key Account Manager – KAM e coach;
 - ↳ condividere buone pratiche e casi di successo;
 - ↳ essere informati di ulteriori opportunità di finanziamento di origine pubblica o privata.

³ <http://een.ec.europa.eu/services/overview>

⁴ <http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/>

⁵ <https://www.iprhelpdesk.eu/>

⁶ <https://oami.europa.eu/ohimportal/en/web/observatory/ip-for-business-and-consumers>

⁷ <https://www.innovation-procurement.org/>

- ☞ La partecipazione ad eventi con comunità di investitori privati; l'interazione con venture capitalist, seed investor, business angels; la ricerca di fonti di finanziamento alternative quali i circuiti di crowd-funding e i contatti con investitori filantropi.
- ☞ Interazione con grandi industrie nell'ambito delle attività promosse dall'iniziativa Friends of the SME Instrument in occasione di conferenze, fiere, workshop dedicati, ecc. con l'obiettivo di generare collaborazioni strategiche e facilitare i processi di scaling up dei beneficiari SME Instrument.

☞ SME Instrument Academy

A partire dal 2016 l'Academy organizzerà una serie di seminari e training dedicati ai beneficiary SME Instrument sui seguenti contenuti:

- ↳ costruire il business model più appropriati per diversi segmenti di clientele e di mercato (market strategy and positioning, customer-centric product and service development, supply chain modelling, sales methods and processes, ecc.);
- ↳ processi di internazionalizzazione (protezione degli asset di proprietà intellettuale, business communication interculturale, EU business support, appalti pubblici transnazionali; ecc.);
- ↳ business e innovation management (strategie di sviluppo e implementazione dei diritti di proprietà intellettuale, open innovation, business models per la crescita aziendale, ecc.);
- ↳ accesso alla finanza (investment readiness, accesso alla finanza in Europa, elevator/video pitching, ecc.).

☞ Access to New Geographical Markets – Overseas Trade Fair Participation Programme

I beneficiary SME Instrument potranno inoltre partecipare a fiere commerciali in Paesi Extra-Ue al fine di velocizzare la penetrazione su questi mercati. Le aziende selezionate riceveranno un supporto ex ante mediante:

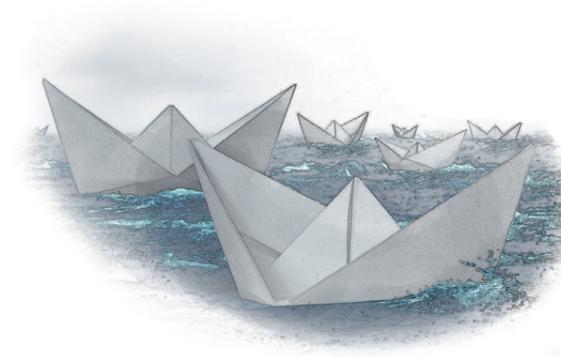
- ↳ training per aumentare la conoscenza delle dinamiche di mercato, delle tematiche di proprietà intellettuale e di cultura di business dei Paesi in oggetto;
- ↳ supporto per preparare al meglio i meeting programmati e valutarne la rilevanza ex post.

L'obiettivo della Commissione europea si spinge dunque ben oltre il mero supporto finanziario alla proposta innovativa: essa infatti, all'interno dello strumento PMI, non solo fornisce un supporto tecnico consulenziale in tutto il ciclo di sviluppo del prodotto innovativo (Fase 1- Fase 2 – Fase 3) ma si occupa anche di supportare i soggetti selezionati in quella fase molto delicata successiva alla scadenza del progetto finanziato. Questo supporto è oggettivo in diversi strumenti finanziari che, garantiti dalla Commissione europea insieme al Gruppo BEI come visto nel capitolo 3, sono messi a disposizione attraverso intermediari finanziari del territorio. Questi strumenti finanziari come InnovFin (pag. 21) andranno da un lato ad aiutare le aziende proponenti ad avere del credito a tassi e garanzie agevolati e dall'altro, a fungere da collettori per altri finanziamenti privati.

5. Come presentare una expression of interest agli istituti finanziari

Una volta individuato lo strumento finanziario di interesse non rimane dunque che attivarsi con uno degli intermediari per accedere al credito. Molte volte questo passaggio riserba degli ostacoli inaspettati spesso legati ad una differenza di linguaggio e di aspettative tra le PMI e gli intermediari finanziari. Il più delle volte infatti quest'ultimi si aspettano una completezza informativa in termini finanziario-economici che non è tra le corde delle piccole medie imprese focalizzate al core business e all'operatività quotidiana.

Per agevolare questo confronto tra intermediari finanziari e PMI riguardo questa tipologia di strumenti si è deciso dunque di chiedere direttamente a due intermediari, la Banca Popolare di Sondrio e Alba Leasing, di descrivere le loro necessità informative e la loro offerta di strumenti finanziari nel contesto delle PMI innovative. Il linguaggio come vedrete riporta ad uno schema prettamente bancario ma vuole aiutare le PMI ad prepararsi ad affrontare una richiesta di questa tipologia di Strumenti di credito



5.1 Pmi e mid-caps instruments BEI implementato dalla Popolare di Sondrio

Interventi finanziari su Prestiti Globali della Banca Europea per gli Investimenti

GENERALITÀ

Le linee di finanziamento di medio-lungo termine concedibili dagli istituti di credito in utilizzo della provvista dedicata concessa dalla Banca Europea per gli Investimenti - BEI sotto forma di "Prestiti Globali" alla "banca intermediaria" sono destinate esclusivamente a PMI e MID-CAP per il finanziamento di nuovi investimenti e per il sostegno di necessità permanente di capitale circolante legato alla normale attività produttiva e commerciale.

La concessione dei finanziamenti è deliberata dalla banca intermediaria/finanziatrice a proprio insindacabile giudizio non assumendosi la BEI alcun rischio nei confronti del beneficiario finale.

Pertanto, la tipologia del finanziamento, la sua durata, le

condizioni economiche applicate (nel rispetto dei requisiti di cui in seguito) e l'eventuale presenza di garanzie a sostegno dell'operazione sono liberamente concordate tra la banca e il soggetto finanziato.

La banca finanziatrice deve richiedere alla BEI, attraverso la compilazione di "format" sulla piattaforma informatica predisposta dalla BEI stessa, l'"assegnazione" sul Prestito Globale dell'operazione che intende porre in essere con il beneficiario finale. L'ottenimento di detta "assegnazione" attesta la verifica dei requisiti in capo al soggetto beneficiario per l'ammissione ai "finanziamenti BEI" e l'allocatione dell'operazione sui fondi ancora disponibili sul "Prestito Globale BEI" (nel contempo si consente alla BEI una puntuale verifica del rispetto dei criteri di assegnazione dei fondi e un controllo sul corrente e regolare utilizzo del Prestito Globale da parte della "banca intermediaria").

A puro titolo conoscitivo si allega un fac-simile della scheda che deve essere sottoscritta anche dal soggetto richiedente il finanziamento predisposta da Banca Popolare di Sondrio (il modello non è previsto dal disciplinare contrattuale con BEI e pertanto in altri casi e/o con soggetti finanziatori diversi dalla scrivente potrebbe non essere previsto/richiesto) che sintetizza le informazioni necessarie per:

- ☞ una prima verifica della rispondenza del richiedente ai requisiti di "eligibilità" ai fondi BEI;
- ☞ una "sommatoria" istruttoria della posizione dell'affidando;
- ☞ l'inserimento della richiesta di "assegnazione" a BEI.

Contemporaneamente all'invio della richiesta di assegnazione dei fondi alla BEI (o anche in un successivo momento) la banca finanziatrice provvede alla delibera della linea di credito secondo l'iter normalmente in utilizzo e, raccolta l'usuale documentazione, predisporre per la stesura del contratto di finanziamento.

Si precisa che il contratto finale di finanziamento deve espressamente:

- ☞ indicare l'utilizzo della provvista fornita alla banca da parte della BEI;
- ☞ esplicitare la data e il numero della "assegnazione" ottenuta dalla Banca Europea (non è, pertanto, possibile procedere alla stipula del contratto di finanziamento nelle more dell'ottenimento della comunicazione di "assegnazione" dei fondi da parte della BEI);
- ☞ dare evidenza, come previsto dai regolamenti BEI, del vantaggio economico riservato al soggetto finanziato dalla banca finanziatrice rispetto alla quotazione che la stessa avrebbe posto in essere per analoga operazione in utilizzo di propria provvista.

Si precisa, infine, che il contratto oltre a prevedere il rispetto di alcuni comportamenti/adempimenti di natura regolamentare Comunitaria (quali a titolo puramente esemplificativo il rispetto della legislazione e delle norme comunitarie in tema di concorrenza internazionale, di protezione dell'ambiente e di prevenzione dell'inquinamento dell'aria e delle acque, di trattamento del personale non inferiore a quelle previsto nei contratti collettivi di lavoro, ecc.) imposti dalla disciplina dei contratti BEI, riporta espressamente la cessione alla BEI del credito che la banca "intermediaria" vanta nei confronti del beneficiario finale a ragione del contratto in argomento.

Si evidenzia che i finanziamenti in argomento non sono soggetti al pagamento dell'imposta sostitutiva di cui al D.P.R. 29 settembre 1973 n. 601, potendosi avvalere in particolare delle previsioni dell'articolo 2 della Legge 31 ottobre 1961 n. 1231, richiamata dell'articolo 41 del D.P.R. 601 citato, come confermato dal Ministero delle Finanze – Direzione VIII con risoluzione del 4 aprile 1980 n. 251100.

Il finanziamento a valore su fondi BEI di per sé non rientra in alcun ambito di agevolazione, pertanto, è possibile cumulare con l'intervento in parola eventuali forme di finanziamento agevolato perseguibili dal soggetto finanziato. Nel caso in cui i progetti in

esame usufruiscano di altri finanziamenti o sovvenzioni in conto capitale da parte dell'Unione Europea, l'importo complessivo dell'assegnazione BEI e delle altre risorse finanziarie comunitarie non può superare il 100% del costo del progetto stesso.

Di seguito si riportano le parti principali caratteristiche delle operazioni in argomento così come poste in essere dalla Banca Popolare di Sondrio e una sezione dedicata alla check-list documentale necessaria per la richiesta e il perfezionamento delle operazioni in argomento.

Caratteristiche principali dei finanziamenti a valore di provvista su "Prestito Globale BEI"

BENEFICIARI

- A) Piccole e medie imprese (PMI)**, indipendentemente dal settore economico di appartenenza, classificabili come autonome⁸ che prima del progetto oggetto del finanziamento abbiano un organico inferiore ai 250 dipendenti (equivalenti a tempo pieno);
- A) Mid-Caps**, indipendentemente dal settore di appartenenza,

⁸ Secondo i "canoni BEI" le PMI sono considerate autonome se:
 meno del 25% del capitale sociale è detenuto da un'altra società o da una persona fisica;
 25% o più del capitale sociale è detenuto da un'altra società o da una persona fisica ma l'organico di gruppo su base consolidata resta comunque inferiore ai 250 dipendenti;
 25% o più del capitale sociale è detenuto da un ente locale con un budget annuo inferiore a 10 milioni di EUR e con meno di 5.000 abitanti;
 fino al 50% del capitale sociale è detenuto da società o istituzioni incluse nelle eccezioni di cui alla raccomandazione della Commissione 2003/361/CE del 6 maggio 2003, articolo 3, paragrafo 2 (a titolo esemplificativo fondi di capitale di rischio o business angels a condizione che l'investimento totale sia inferiore a 1,25 milioni di EUR nella stessa società, università o centri di ricerca non profit, investitori istituzionali inclusi fondi di sviluppo regionale).

classificabili come autonome⁹ con un organico da 250 a 2.999 dipendenti (equivalenti a tempo pieno) prima del Progetto oggetto di finanziamento.

Sono escluse le società (PMI, Mid-Caps e Altri Beneficiari) appartenenti ai seguenti settori merceologici

- ☞ produzione di armi e munizioni, armamenti, equipaggiamenti o infrastrutture militari o di polizia, nonché equipaggiamenti o infrastrutture che limitino i diritti e le libertà personali (es. penitenziari e centri di detenzione);
- ☞ gioco d'azzardo e attrezzature correlate;
- ☞ fabbricazione, lavorazione o distribuzione del tabacco;
- ☞ attività che implicino l'utilizzo di animali vivi a fini scientifici e sperimentali;
- ☞ attività il cui impatto ambientale non risulti attenuato e/o compensato tramite misure appropriate;
- ☞ settori considerati eticamente o moralmente discutibili (es. ricerca sulla clonazione umana);
- ☞ attività di puro sviluppo immobiliare;
- ☞ attività puramente finanziaria (es. trading di strumenti finanziari).

Sono, altresì, escluse le società di partecipazione finanziaria, la cui unica attività consista nel detenere e gestire partecipazioni

⁹ Secondo i "canoni BEI" le Mid-Caps sono considerate autonome se:
 A) meno del 25% del capitale sociale è detenuto da un'altra società o da una persona fisica;
 B) 25% o più del capitale sociale è detenuto da un'altra società o da una persona fisica, ma l'organico di gruppo su base consolidata resta comunque inferiore ai 3.000 dipendenti;
 C) 25% o più del capitale sociale è detenuto da un ente locale con un budget annuo inferiore a 10 milioni di euro e con meno di 5.000 abitanti;
 D) fino al 50% del capitale sociale è detenuto da società od istituzioni incluse nelle eccezioni di cui alla raccomandazione della Commissione 2003/361/CE del 6 maggio 2003, articolo 3, paragrafo 2 (a titolo esemplificativo fondi di capitale di rischio o business angels a condizione che l'investimento totale sia inferiore a 1,25 milioni di euro nella stessa società, università o centri di ricerca non profit, investitori istituzionali quali fondi pensione o assicurazioni, inclusi i fondi di sviluppo regionale).

al capitale e/o altri investimenti finanziari in altre società e le società di leasing collegate a società produttive.

Le società immobiliari costituite a servizio di attività produttive collegate (che concedono in locazione i propri immobili a società industriali o commerciali appartenenti al medesimo gruppo) possono essere considerate beneficiari finali, a condizione che la società utilizzatrice del bene sia chiaramente identificata e l'investimento sottostante resti conforme ai criteri di ammissibilità espressi dalla BEI.

SCOPI

- A) nuovi investimenti produttivi, compresi gli aumenti permanenti del magazzino (materie prime, semilavorati, ecc.) direttamente attribuibili alla realizzazione di progetti relativi a nuovi impianti, ampliamenti, ammodernamenti;
- B) necessità permanente di capitale circolante legata alla normale attività produttiva e commerciale (inclusi i costi per le materie prime e gli altri materiali necessari alla produzione, forza lavoro, scorte e spese di gestione, finanziamento di crediti commerciali e da vendite a utenti non finali.

UBICAZIONE DELL'INVESTIMENTO

Possono essere finanziati i progetti proposti da PMI ubicati nel territorio della Repubblica Italiana mentre quelli promossi da Mid-Caps possono essere ubicati in qualunque stato membro dell'Unione Europea.

SPESE FINANZIABILI

Di norma, nuovi investimenti in corso di esecuzione alla data della presentazione della domanda. Possono essere presi in considerazione anche investimenti già eseguiti, a condizione che risultino ultimati da non oltre sei mesi precedenti la data di presentazione della domanda.

La BEI può finanziare tutti gli investimenti e le spese sostenute nell'ambito di un coerente programma di sviluppo delle PMI, ad eccezione di pure transazioni finanziarie. Un Progetto è definito come un insieme omogeneo di investimenti e spese beni identificabili in termini di ubicazione, progettazione e conseguenti benefici derivanti dalla loro realizzazione. I Progetti finanziati possono includere investimenti e spese realizzati in un arco di tre anni (antecedenti o successivi alla stipula del finanziamento), a condizione che la firma del contratto di finanziamento con i Beneficiari Finali avvenga nel medesimo arco di tempo. In ogni caso, la firma del contratto di finanziamento tra l'Istituto Intermediario e il Beneficiario Finale non deve avvenire oltre i 6 mesi rispetto alla data di presentazione dei Progetti alla BEI per l'allocazione dei fondi. Ai fini della definizione dei Progetti, possono essere presi in considerazione gli investimenti e spese seguenti:

- ☞ l'acquisto di beni materiali diversi da terreni (salvo il caso in cui sia strettamente strumentale alla realizzazione delle altre componenti del progetto);
- ☞ l'investimento in beni immateriali quali, a titolo esemplificativo:
 - ↳ spese di sviluppo, progettazione e finanziamento nella fase di realizzazione del progetto;
 - ↳ spese di ricerca e sviluppo (onorari, costi di sviluppo e retribuzioni lorde direttamente associate a componenti di ricerca, sviluppo e innovazione dell'attività);
 - ↳ realizzazione di reti distributive sui mercati nazionali o comunitari (acquisizione di beni e/o di marchi commerciali, costi d'esercizio e spese per il personale);
 - ↳ ricambio generazionale o trasmissione societaria, al fine di garantire la continuazione dell'attività economica della società stessa. L'ambito del finanziamento è però limitato ai casi in cui sia l'acquirente, sia l'ente venduto siano PMI e per un importo non superiore a 1 milione

di EUR. La pura attività di acquisizione societaria non è ammissibile al finanziamento BEI;

- ☞ l'incremento permanente del capitale circolante necessario all'espansione delle attività commerciali a seguito degli investimenti effettuati.

Nel contesto della consueta prassi bancaria, l'Istituto Intermediario prenderà le necessarie disposizioni contrattuali affinché i Beneficiari Finali assicurino il mantenimento operativo dei beni oggetto dei Progetti finanziati. **Non sono in ogni caso finanziabili:**

- ☞ gli investimenti immobiliari puri e semplici effettuati a solo scopo speculativo (ai fini della locazione, ecc.);
- ☞ l'acquisto di azioni o di quote di società;
- ☞ il riacquisto di impianti già oggetto di un finanziamento BEI o da parte della banca.

IMPORTO DEL FINANZIAMENTO

Il costo totale di ogni progetto finanziato non può eccedere i 25 milioni di euro (IVA esclusa). L'importo di ciascun finanziamento accordato a una PMI o a una Mid-Cap può arrivare fino al 100% delle spese ammissibili, con un massimo di euro 12.500.000 (IVA esclusa). L'importo dell'IVA non può essere finanziato (salvo per le società per le quali l'IVA rappresenta un costo).

DURATA DEL FINANZIAMENTO

Banca Popolare di Sondrio prevede finanziamenti da 4 a 12 anni, compreso un periodo di preammortamento (vedasi punto successivo) di massimo tre anni. Entro il periodo di preammortamento possono essere previste erogazioni a stato avanzamento lavori (SAL).

PREAMMORTAMENTO

Banca Popolare di Sondrio richiede:

☞ **obbligatorio** un primo periodo variabile sino alla prima scadenza semestrale;

☞ **facoltativo**: ulteriori 5 periodi semestrali.

AMMORTAMENTO

Banca Popolare di Sondrio richiede **rate semestrali** comprensive di capitale e interessi scadenti il 31/1 e il 31/7 di ogni anno.

Per i prestiti a **tasso fisso** (di norma, taglio minimo superiore a euro 1 milione) l'ammortamento avverrà in rate semestrali costanti per capitale e interessi (ammortamento francese).

Per i prestiti a **tasso variabile** l'ammortamento avverrà in rate semestrali costanti per capitale (ammortamento uniforme o italiano).

TASSO D'INTERESSE

☞ **variabile**, indicizzato al tasso dell'Euribor 6 mesi, maggiorato di uno spread;

☞ **fisso**, pari al tasso comunicatoci dalla BEI entro i dieci gg. precedenti la data di stipula, maggiorato di uno spread.

ESTINZIONE ANTICIPATA

E' possibile in coincidenza con le date di revisione del tasso di interesse. Le richieste devono essere effettuate per iscritto con preavviso di almeno 60 giorni.

Check-list documentale

Di seguito si fornisce, a titolo informativo, una check-list documentale che, per Banca Popolare di Sondrio, rappresenta quanto sufficiente per l'ottenimento dell'assegnazione dei fondi da parte della BEI, per l'istruttoria e per l'eventuale delibera del finanziamento bancario.

INFORMAZIONI E DATI AZIENDALI

- ☞ visura camerale aggiornata – indicazione del/dei titolare/i effettivo e dei poteri di firma;
- ☞ copia carta identità e codice fiscale del/i titolare/i effettivo/i;
- ☞ ultimi due bilanci depositati ed eventuale situazione periodale infra annuale.

INFORMAZIONI E DATI SUL PROGETTO

- ☞ relazione sintetica di presentazione del progetto di investimento;
- ☞ piano d'investimento e tempistica (cronoprogramma);
- ☞ businnes-plan (almeno parte di conto economico);
- ☞ copia della fatture relative agli investimenti già effettuati (con attestazione di quietanza delle stesse) e dei preventivi dei principali interventi ancora da realizzare;

DOCUMENTI SPECIFICI PER PRESENTAZIONE E

RENDICONTAZIONE "PROGETTO BEI SU PRESTITO

GLOBALE"

- ☞ scheda presentazione "progetto BEI" (vedasi fac-simile allegato);
- ☞ attestazione di quietanza delle fatture degli investimenti (quota parte del progetto) già sostenuti.

INFORMAZIONI E DATI (EVENTUALI) PER ACQUISIZIONE

GARANZIA IPOTECARIA (DA ACQUISIRE DOPO LA

DELIBERA DI FIDO)

- ☞ documentazione catastale (visura storica + planimetria + scheda catastale);
- ☞ perizia tecnico estimativa del bene offerto in garanzia;
- ☞ relazione notarile preliminare.

Richiesta di parere preventivo su Progetto BEI - Descrizione Progetto

Ubicazione dell'investimento		
Data di inizio del progetto		Data (presunta) di ultimazione
Percentuale di sostenimento dei costi del programma ad oggi		%
Articolazione temporale dei successivi costi (dettagliati alla pagina seguente)	Entro il	%
	Entro il	%
	Entro il	%
Totale		0
Motivazioni industriali (aumento capacità produttiva, recupero efficienza, penetrazione commerciale, ecc.)		
Ricorso a nuove tecnologie	NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/>
Rispetto di norme di tutela ambientale	NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/>
Creazione di occupazione	NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/>

Timbro e firma della società richiedente

Visto della filiale proponente **BANCA POPOLARE DI SONDRIO**

Richiesta di parere preventivo su Progetto BEI - Dati Anagrafici

Filiale proponente		
Referente operativo		
	Data	
N.D.G.	/	
Ragione / denominaz. Sociale azienda richiedente		
Sede legale		
Compagine sociale (% di possesso azionario)		%
		%
		%
Altri		%
		0
Eventuale società controllante (almeno 1/3 del capitale sociale)		
Immobilizzazioni dell'eventuale società controllante		
Numero dipendenti dell'eventuale società controllante		
Precedente uso di fondi BEI da parte della Richiedente	NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/>

Timbro e firma della società richiedente

Visto della filiale proponente **BANCA POPOLARE DI SONDRIO**

Dettaglio degli investimenti		Fonti di finanziamento	
Acquisto terreno		Prestito BEI (proposta)	
Acquisto immobili		Autofinanziamento azienda	
Opere edili		Incremento mezzi propri	
Macchinari di produzione		Prestito BPS (proposta)	
Impianti		Leasing	
Attrezzature e arredi		Finanziamenti agevolati (*)	
Automezzi		Altro (specificare)	
Altro (specificare)		Altro (specificare)	
Totale investimenti fissi	€0	Altro (specificare)	
Incremento permanente di magazzino (scorte)		Altro (specificare)	
Totale progetto	€0	Altro (specificare)	
Di cui in beni usati		Totale mezzi di copertura	€0

(*) Raccogliere documentazione sulle agevolazioni acquisite o in corso di acquisizione

Caratteristiche richieste del finanziamento BEI

Durata		Preammortamento	
Tasso	<input type="checkbox"/> Fisso <input type="checkbox"/> Variabile		
Garanzie proposte	<input type="checkbox"/> Ipoteca <input type="checkbox"/> Privilegio <input type="checkbox"/> Pegno <input type="checkbox"/> Fideiussione <input type="checkbox"/> Avallo <input type="checkbox"/> Altro		
Descrizione garanzie			
Eventuali allegati			

Considerato che l'istruttoria necessita della trasmissione alla Banca Europea per gli Investimenti, filiale di ROMA, dei dati contenuti nella presente domanda e di altri eventuali dati sensibili sull'azienda, si autorizza la Banca Popolare di Sondrio alla trasmissione di tali dati per le citate finalità, nella consapevolezza che la BEI li tratterà nel rispetto del segreto bancario e della legge 675/96.

Timbro e firma della società richiedente

Visto della filiale proponente **BANCA POPOLARE DI SONDRIO**

5.2 Il prodotto FEI – Il Risk Sharing Instrument (RSI) implementato da Alba Leasing S.p.a.

Nel Dicembre 2011 è stata creata una nuova agevolazione dedicata a PMI e Small Mid-caps (cosiddetta Risk Sharing Instrument, o RSI); uno strumento di garanzia sviluppato congiuntamente da CE (DG Ricerca e Innovazione), BEI e FEI.

Lo scopo di tale iniziativa è quello di migliorare l'accesso al finanziamento bancario per PMI e Small Mid-caps innovative. Il FEI infatti fornisce garanzie finanziarie a prima richiesta agli intermediari finanziari selezionati.

Grazie allo status di Multilateral Development Bank, la garanzia del FEI consente un assorbimento di capitale pari a zero sull'importo garantito (50% dell'importo finanziato), con il trasferimento del beneficio finanziario al cliente.

I finanziamenti ammissibili sono:

- ☞ portafoglio di nuovi prestiti e/o leasing finanziario;
- ☞ da erogare entro un periodo di due anni da parte di intermediari selezionati

I debitori ammissibili sono:

- ☞ PMI (definizione CE) e Small Mid-caps (< 500 dipendenti);
- ☞ Operanti in EU-27 e altri paesi ammissibili per RSFF (Norvegia, Turchia...); e
- ☞ Innovative:
 - ↳ investano nella produzione o sviluppo di prodotti innovativi, processi e/o servizi che comportino un rischio di insuccesso tecnologico o industriale, oppure
 - ↳ PMI/Small Mid-caps "innovative", vale a dire che soddisfano almeno uno di una lista di criteri predefiniti;

- ↳ «Imprese in rapida crescita», misurata da un aumento annuo dell'occupazione o del fatturato di oltre il 20%

La garanzia finanziaria copre la perdita in conto capitale e interessi, la cui escussione avviene all'atto del default, con condivisione pro-rata dei recuperi successivi.

Il costo della commissione di garanzia è pari a:

- ☞ 0,25% p.a. per PMI (definizione CE) beneficiarie di un prestito o leasing finanziario di ammontare non superiore a EUR 3 milioni
- ☞ 1% p.a. in tutti gli altri casi (vale a dire prestiti o leasing finanziari erogati a PMI di ammontare superiore a EUR 3 milioni o erogati a Small Mid-caps)

L'inclusione (basata sui criteri di ammissibilità) nel Portafoglio avviene in maniera automatica per delega all'intermediario finanziario, mediante un reporting trimestrale su base loan-by-loan al FEI.

E' richiesto agli Intermediari finanziari di trasferire alle imprese finanziate il beneficio della garanzia, in termini di riduzione del tasso di interesse applicato.

I criteri di idoneità dei finanziamenti sono i seguenti:

- ☞ Il prestito/contratto di leasing deve essere concluso dall'intermediario finanziario selezionato entro e non oltre il 31 dicembre 2015;
- ☞ Lo scopo del finanziamento è
 - ↳ investimento in immobilizzazioni materiali o immateriali, e / o
 - ↳ capitale di esercizio;
- ☞ Il finanziamento non può essere sotto forma di prestiti mezzanini, il debito subordinato o quasi-equity e, in caso di leasing, deve essere costituito in forma di leasing finanziario;
- ☞ Il finanziamento non deve essere inferiore a 25.000 euro (o

equivalente, se la valuta diversa) e non superare i 7,5 milioni di euro (o un importo inferiore se specificato nel relativo contratto di garanzia);

- ☞ Il piano di rimborso (che, a scanso di equivoci, deve escludere qualsiasi revolving) è fisso;
- ☞ La scadenza del prestito/contratto di leasing:
 - ↳ non può essere inferiore a 24 mesi (o un periodo più lungo se specificato nel relativo contratto di garanzia), salvo in caso di un prestito per capitale circolante in cui la durata minima è di 12 mesi a condizione che essa contenga almeno un'opzione di rinnovo annuale;
 - ↳ non può superare gli 84 mesi (o un periodo più breve, se specificato nel relativo contratto di garanzia), compreso il periodo di prova, se applicabile;
 - ↳ Lo spread normalmente applicabile al prestito / leasing è diminuito del livello del beneficio finanziario.

☞ Il finanziamento deve essere denominato in euro o in valuta locale di competenza della giurisdizione competente intermediario finanziario.

Questi criteri di portafoglio consentono un livello appropriato di granularità e diversificazione del rischio.

Criteri di idoneità dei Beneficiari:

Criteri Creditizi : Come redigere correttamente una domanda per il RSI

- ☞ **Indicatori valutati:** nell'ambito dell'analisi creditizia vengono di norma valutati una serie di indicatori, tra cui citiamo quelli legati all'anagrafica aziendale (data di costituzione, settore di attività), alle risultanze di bilancio, alle prospettive di evoluzione aziendale ed all'analisi delle banche dati. Il tutto alla luce del finanziamento richiesto.
- ☞ **Criteri eleggibilità:** viene effettuata un'analisi comparata tra quanto indicato in bilancio (o da altri documenti presentatici dal cliente – per esempio Business Plan) e quanto indicato nel questionario sottoscritto dal cliente

☞ **Documentazione richiesta:** oltre alla documentazione standard per l'analisi istruttoria (ultimi 2 bilanci definitivi, alla situazione infrannuale, dettaglio della clientela, elenco degli affidamenti bancari), viene richiesta la documentazione integrativa utile per valutare l'eleggibilità all'ottenimento della garanzia;

☞ **Tempistiche medie:** variabili a seconda della tipologia di operazione e a seconda del rischio da deliberare.

☞ **Costo credito:** in ogni singola operazione viene valutata la coerenza tra lo spread dell'operazione e il merito creditizio del soggetto richiedente. La presenza di una garanzia FEI viene valutata nell'ambito della definizione del merito creditizio del cliente. **Un esempio di una richiesta di successo pervenuta (ovviamente al netto di dati sensibili):** citiamo un'operazione su un cliente del nord Italia presentata da una nostra banca socia, su una controparte operante nel settore delle materie plastiche che intendeva effettuare un investimento strumentale alla propria attività aziendale, su beni che avrebbero permesso un risparmio di energia elettrica e una riduzione dei tempi di carico e scarico. L'operazione è stata infine deliberata per un importo maggiore, rispetto a quello originariamente previsto, considerando anche la disponibilità della garanzia FEI.

CRITERI DI IDONEITÀ ALL'RSI (ALMENO UNO SODDISFATTO)	CRITERIO SODDISFATTO ALLA DATA DI FIRMA DEL PRESTITO/LEASING MEDIANTE:
L'impresa intende utilizzare il finanziamento per investire nella produzione o lo sviluppo di prodotti, processi e / o servizi che sono innovative e dove c'è un rischio di insuccesso tecnologico o industriale, come evidenziato dal piano industriale, oppure	Un'adeguata prova di: (i) dichiarazione di intenti e (ii) piano industriale in cui sono evidenziati tali rischi di insuccesso
L'impresa è significativamente basata su R&S e/o innovazione ed è "in rapida crescita", come misurato dalla forza lavoro o dal fatturato, vale a dire (i) è un'impresa R&S e/o innovazione (ii) con una crescita media annua dipendenti o fatturato superiore al 20%, nel corso di un periodo di tre anni, e (iii) con dieci o più dipendenti all'inizio del periodo di osservazione, oppure	Un'adeguata prova di: (i) piano industriale dell'impresa significativamente basato su attività di R&S e/o innovazione, (ii) tasso di crescita e (iii) il numero di dipendenti all'inizio del periodo di osservazione.
L'impresa deve avere un significativo potenziale di innovazione e / o essere significativamente basata su R&S e/o innovazione, mediante il soddisfacimento di almeno uno dei seguenti criteri:	
↳ il suo revisore dei conti ha evidenziato spese/ investimenti in R&S e/ o l'innovazione nell'ultimo bilancio per un importo almeno pari al 20% dell'importo del finanziamento	Un'adeguata prova di tale informazione fornita dal revisore dei conti
↳ si impegna a spendere un importo almeno pari al 90% dell'importo del finanziamento agevolato in spese / investimenti in R&S e/o innovazione nei successivi 24 mesi, come indicato nel suo business plan;	Un'adeguata prova di: (i) impegno e (ii) business plan in cui sono evidenziate tali spese/investimenti.
↳ le sono state formalmente concesse sovvenzioni, prestiti o garanzie da programmi europei di sostegno alla R&S e/o all'innovazione (ad es. Settimo programma quadro (FP7) e/o attraverso gli strumenti di finanziamento dell'FP7 (ad esempio Iniziative tecnologiche congiunte, "Eurostars") o programmi nazionali di sostegno alla ricerca e/o all'innovazione, negli ultimi 24 mesi;	Un'adeguata prova di aggiudicazione datata meno di 24 mesi prima
↳ le è stato assegnato un premio per l'innovazione negli ultimi 24 mesi;	Un'adeguata prova di un premio per l'innovazione ricevuto meno di 24 mesi prima
↳ ha registrato almeno un brevetto negli ultimi 24 mesi;	Un'adeguata prova della registrazione di un brevetto datata meno di 24 mesi prima
↳ ha ricevuto un investimento di cassa da parte un fondo di venture capital specializzato in innovazione (scienze della vita / energia pulita / tecnologia);	Un'adeguata prova dell'investimento
↳ ha, al momento della firma, la sua sede statutaria in un parco scientifico, tecnologico e/o di innovazione;	La prova della sede legale
↳ ha beneficiato di crediti d'imposta o esenzioni fiscali connessi agli investimenti in R&S e/o innovazione nel corso degli ultimi 24 mesi.	Un'adeguata prova del credito d'imposta o delle esenzioni fiscali datata meno di 24 mesi prima

CRITERI DI IDONEITÀ DELLE IMPRESE FINANZIATE (SEMPRE SODDISFATTO)	CRITERIO SODDISFATTO SU BASE CONTINUATIVA:
Non deve svolgere attività che sono legati alla clonazione umana, il patrimonio genetico degli esseri umani, embrioni umani, cellule staminali umane, l'energia nucleare e / o applicazioni militari	La prova della fonte di informazione.

APPENDICE

1. Definizione di PMI

Articolo 1

Impresa

Si considera impresa qualsiasi entità che eserciti un'attività economica, indipendentemente dalla sua forma giuridica. In particolare sono considerate tali le entità che esercitano un'attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le associazioni che esercitano regolarmente un'attività economica.

Articolo 2

Effettivi e soglie finanziarie che definiscono le categorie di imprese

1. La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di EUR e/o il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di EUR.
2. All'interno della categoria delle PMI, si definisce piccola impresa un'impresa che occupa meno di 50 persone e realizza un fatturato annuo e/o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di EUR.
3. All'interno della categoria delle PMI, si definisce microimpresa un'impresa che occupa meno di 10 persone e realizza un fatturato annuo e/o un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di EUR.

Articolo 3

Tipi di imprese considerati ai fini del calcolo degli effettivi e degli importi finanziari

4. Si definisce "impresa autonoma" qualsiasi impresa non classificata come impresa associata ai sensi del paragrafo 2 oppure come impresa collegata ai sensi del paragrafo 3.
5. Si definiscono "imprese associate" tutte le imprese non classificate come imprese collegate ai sensi del paragrafo 3 e tra le quali esiste la relazione seguente: un'impresa (impresa a monte) detiene, da sola o insieme a una o più imprese collegate ai sensi del paragrafo 3, almeno il 25% del capitale o dei diritti di voto di un'altra impresa (impresa a valle). Un'impresa può tuttavia essere definita autonoma, dunque priva di imprese associate, anche se viene raggiunta o superata la soglia del 25% dalle categorie di investitori elencate qui di seguito, a condizione che tali investitori non siano individualmente o congiuntamente collegati ai sensi del paragrafo 3 con l'impresa in questione:

(a) società pubbliche di partecipazione, società di capitale di rischio, persone fisiche o gruppi di persone fisiche esercitanti regolare attività di investimento in capitali di rischio che investono fondi propri in imprese non quotate (“business angels”), a condizione che il totale investito dai suddetti “business angels” in una stessa impresa non superi 1 250 000 EUR;

(b) università o centri di ricerca senza scopo di lucro;

(c) investitori istituzionali, compresi i fondi di sviluppo regionale;

(d) autorità locali autonome aventi un bilancio annuale inferiore a 10 milioni di EUR e meno di 5 000 abitanti.

6. Si definiscono “imprese collegate” le imprese fra le quali esiste una delle relazioni seguenti:

(e) un’impresa detiene la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di un’altra impresa;

(f) un’impresa ha il diritto di nominare o revocare la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione, direzione o sorveglianza di un’altra impresa;

(g) un’impresa ha il diritto di esercitare un’influenza dominante su un’altra impresa in virtù di un contratto concluso con quest’ultima oppure in virtù di una clausola dello statuto di quest’ultima;

(h) un’impresa azionista o socia di un’altra impresa controlla da sola, in virtù di un accordo stipulato con altri azionisti o soci dell’altra impresa, la maggioranza dei diritti di voto degli azionisti o soci di quest’ultima.

Sussiste una presunzione *juris tantum* che non vi sia influenza dominante qualora gli investitori di cui al paragrafo 2, secondo comma, non intervengano direttamente o indirettamente nella gestione dell’impresa in questione, fermi restando i diritti che essi detengono in quanto azionisti.

Le imprese fra le quali intercorre una delle relazioni di cui al primo comma per il tramite di una o più altre imprese, o degli investitori di cui al paragrafo 2, sono anch’esse considerate imprese collegate.

Le imprese fra le quali intercorre una delle suddette relazioni per il tramite di una persona fisica o di un gruppo di persone fisiche che agiscono di concerto sono anch’esse considerate imprese collegate, a patto che esercitino le loro attività o una parte delle loro attività sullo stesso mercato rilevante o su mercati contigui.

Si considera “mercato contiguo” il mercato di un prodotto o servizio situato direttamente a monte o a valle del mercato rilevante.

7. Salvo nei casi contemplati al paragrafo 2, secondo comma, un’impresa non può essere considerata PMI se almeno il 25% del suo capitale o dei suoi diritti di voto è controllato direttamente o indirettamente da uno o più enti pubblici, a titolo individuale o congiuntamente.

8. Le imprese possono dichiarare il loro status di impresa autonoma, associata o collegata, nonché i dati relativi alle soglie di cui all’articolo 2. Tale dichiarazione può essere resa anche se la dispersione del capitale non permette l’individuazione esatta dei suoi detentori, dato che l’impresa può dichiarare in buona fede di supporre legittimamente di non essere detenuta al 25%, o oltre, da una o più imprese collegate fra loro. La dichiarazione non pregiudica i controlli o le verifiche previsti dalle normative nazionali o dell’Unione.

Articolo 4

Dati utilizzati per il calcolo degli effettivi e degli importi finanziari e periodo di riferimento

9. I dati impiegati per calcolare gli effettivi e gli importi finanziari sono quelli riguardanti l’ultimo esercizio contabile chiuso e calcolati su base annua. Tali dati sono presi in considerazione a partire dalla data di chiusura dei conti. L’importo del fatturato è calcolato al netto dell’imposta sul valore aggiunto (IVA) e di altre imposte indirette.

10. Se, alla data di chiusura dei conti, un’impresa constata di aver superato su base annua le soglie degli effettivi o le soglie finanziarie di cui all’articolo 2, o di essere scesa al di sotto di tali soglie, essa perde o acquisisce la qualifica di media, piccola o microimpresa solo se questo scostamento avviene per due esercizi consecutivi.

11. Se si tratta di un’impresa di nuova costituzione i cui conti non sono ancora stati chiusi, i dati in questione sono oggetto di una stima in buona fede ad esercizio in corso.

Articolo 5

Effettivi

Gli effettivi corrispondono al numero di unità lavorative/anno (ULA), ovvero al numero di persone che, durante tutto l’esercizio in questione, hanno lavorato nell’impresa o per conto di essa a tempo pieno. Il lavoro dei dipendenti che non hanno lavorato durante tutto l’esercizio oppure che hanno lavorato a tempo parziale, a prescindere dalla durata, o come lavoratori stagionali, è contabilizzato in frazioni di ULA. Gli effettivi sono composti:

(i) dai dipendenti dell’impresa;

(j) dalle persone che lavorano per l’impresa, ne sono dipendenti e, per la legislazione nazionale, sono considerati come gli altri dipendenti dell’impresa;

(k) dai proprietari gestori;

(l) dai soci che svolgono un’attività regolare nell’impresa e beneficiano di vantaggi finanziari da essa forniti.

Gli apprendisti con contratto di apprendistato o gli studenti con contratto di formazione non sono contabilizzati come facenti parte degli effettivi. La durata dei congedi di maternità o dei congedi parentali non è contabilizzata.

Articolo 6

Determinazione dei dati dell’impresa

12. Per le imprese autonome i dati, compresi quelli relativi al numero degli effettivi, vengono determinati esclusivamente in base ai conti dell’impresa stessa.

13. Per le imprese associate o collegate, i dati, inclusi quelli relativi al calcolo degli effettivi, sono determinati sulla base dei conti e di altri dati dell'impresa oppure, se disponibili, sulla base dei conti consolidati dell'impresa o di conti consolidati in cui l'impresa è ripresa tramite consolidamento. Ai dati di cui al primo comma si aggregano i dati delle eventuali imprese associate dell'impresa in questione, situate immediatamente a monte o a valle di quest'ultima. L'aggregazione è effettuata in proporzione alla percentuale di partecipazione al capitale o alla percentuale di diritti di voto detenuti (la più elevata fra le due). Per le partecipazioni incrociate, si applica la percentuale più elevata. Ai dati di cui al primo e al secondo comma si aggiunge il 100% dei dati relativi alle eventuali imprese direttamente o indirettamente collegate all'impresa in questione che non siano già stati ripresi nei conti tramite consolidamento.

14. Ai fini dell'applicazione del paragrafo 2, i dati delle imprese associate dell'impresa in questione risultano dai loro conti e da altri dati, consolidati se disponibili in tale forma. A questi si aggiunge il 100% dei dati relativi alle imprese collegate a tali imprese associate, a meno che i loro dati contabili non siano già stati ripresi tramite consolidamento. Sempre ai fini dell'applicazione del paragrafo 2, i dati delle imprese collegate all'impresa in questione risultano dai loro conti e da altri dati, consolidati se disponibili in tale forma. Ad essi, vengono aggregati, in modo proporzionale, i dati delle eventuali imprese associate di tali imprese collegate situate immediatamente a monte o a valle di queste ultime, se non sono già stati ripresi nei conti consolidati in proporzione almeno equivalente alla percentuale definita al paragrafo 2, secondo comma.

15. Se dai conti consolidati non risultano dati relativi agli effettivi di una determinata impresa, il calcolo di tali dati si effettua aggregando in modo proporzionale i dati relativi alle imprese cui essa è associata e aggiungendo quelli relativi alle imprese con le quali essa è collegata.

2. Interviste con i beneficiari SME Instrument

DA SME1 a SME2 partecipando già siamo cresciuti.

BrainSigns (<http://www.brainsigns.com>) è uno spin-off de l'Università La Sapienza di Roma che si occupa di applicazioni innovative basate sulla misura l'interpretazione della reazione fisiologica e sulle più recenti conoscenze di neuroscienze sul comportamento umano. La società è ad oggi di piccola dimensione, composta da 4 soci fondatori, tra cui l'università stessa con una quota minoritaria, due addetti e alcuni collaboratori, per un totale di 150-200 mila euro di fatturato annuo. Si tratta quindi ancora di una realtà micro che agisce però in un contesto promettente e in crescita.

“Si lavora sulla capacità di registrare e interpretare segnali di elettroencefalografia (EEG), battito cardiaco (HR), conduttanza cutanea (GSR) e tracciamento dello sguardo (Eye TRacking) in contesti di vita normale e stiamo sviluppando competenza avvalendoci quando serve della consulenza scientifica dei laboratori di Elettroencefalografia ad alta risoluzione de La Sapienza. La nostra esperienza è cominciata con alcune consulenze di marketing sulla reazione a stimoli pubblicitari audiovisivi, ma siamo stati presto coinvolti anche in altri ambiti: trial medici che richiedono la valutazione della percezione, studi di neuro-estetica, studi delle reazioni cognitive di piloti o controllori di volo al simulatore, durante l'esecuzione di compiti di forte concentrazione e responsabilità.

È in questo settore che abbiamo presentato il progetto SME Instrument con l'obiettivo di sviluppare un device per misurare l'acquisizione della capacità di superare una specifica prova durante un training su simulatore di volo o di controllo di volo, in base alle risposte cerebrali dell'allievo. L'idea del device era nata nel 2012 e un finanziamento della Regione Lazio ci ha consentito da lì di raggiungere risultati molto soddisfacenti producendo un primo prototipo (TRL6) nella primavera 2014. Subito dopo, durante alcuni colloqui B2B nel settore aeronautica in Francia, ci siamo resi conto che quanto fatto riscuoteva un forte interesse ma doveva essere reso più piccolo, portabile e funzionante *real time*.

La Fase 1 dello Strumento PMI di Horizon 2020 ci è sembrata fatta apposta per proseguire nello sviluppo. La prima domanda, presentata a giugno 2014, ha ottenuto una valutazione appena sotto il limite di eccellenza, perciò abbiamo corretto qualche dettaglio in base ai giudizi dei revisori, cambiato il titolo (da NeuroTrainer a BrainWorkloadReader) e ripresentato il progetto a settembre. Questa volta ci siamo ritrovati nella lista dei progetti “funded” e ci siamo avviati alla proposta su Fase2

Già con la prima domanda di giugno è iniziato un contatto molto fruttuoso con APRE, proseguito poi durante la produzione di un Feasibility report di chiusura di progetto Fase 1. In APRE ci hanno aiutato a capire da subito che nel report finale idea e competenza scientifica dovevano essere completati con altrettanta competenza sulla parte relativa al mercato che era cruciale definire con precisione i ruoli di partner e fornitori e dimostrare di avere una evidente sostenibilità finanziaria. APRE ci ha anche dato una mano concreta e utilissima per incontrare esperti di settore da intervistare e, vista una composizione più tecnica e scientifica che business oriented del nostro gruppo, ci ha consigliato anche un coach. Il coach ci ha aiutato a raggiungere gli obiettivi sul lato business, non senza una certa fatica, cambiando radicalmente il nostro modo di concepire il progetto. Eravamo molto sbilanciati sulle questioni

tecniche e scientifiche mentre lui ci ha fatto lavorare su tutt'altro. Ha cominciato a parlare di *value proposition*, ci ha spronati a concentrarci anche sui feedback negativi che emergevano durante i vari colloqui di quei mesi; ci ha portato a identificare meglio i contesti applicativi più opportuni e soprattutto a identificare i passaggi importanti per costruire il progetto Fase 2.

A oggi stiamo aspettando i risultati della domanda Fase 2 ma, comunque vada, mi rendo conto che partecipando già siamo cresciuti. Nel percorso è diventato evidente per noi di BrainSigns che le call SME Instrument sono un'opportunità interessante non solo per il supporto finanziario ma anche perché, attraverso l'impostazione delle call e l'organizzazione della rete di supporto, inducono un modo di ragionare diverso. Percorrere questa strada cogliendone i suggerimenti ha di fatto portato l'azienda a progettarsi diversamente, avviando un processo interno di crescita e di allargamento di visione. “

Dott.ssa Arianna Trettel

Socio Fondatore e Presidente



Lunga esperienza in ricerche di mercato a supporto della direzione per studi e valutazioni di ROI su materiali e strategie di comunicazione (advertising e below the line, campagne informative, Crm, fidelizzazione e coinvolgimento di sottoscrittori e volontari) in ambito no profit e di ricerca fondi. Dal 2010 è uno dei soci fondatori e Presidente di BrainSigns in cui segue lo sviluppo delle applicazioni di neuromarketing research. Rappresentante italiano dell'associazione internazionale Neuromarketing Science and Business Application promuove in Italia eventi incontri e discussioni sul tema del neuromarketing, come volano di innovazione in diversi contesti applicativi, nei suoi aspetti etici e metodologici.

VARIatori e VELOCità: il percorso ideale da Fase 1 a Fase 2

La società Varvel (<http://www.varvel.com/it>) viene fondata nel 1955 ad opera dell'Ing. Cesare Berselli, padre dell'attuale Presidente Francesco Berselli. Il nome deriva dall'unione delle tre lettere iniziali delle parole VARIatori e VELOCità. Il marchio dell'azienda diventa una "V" che interseca un ingranaggio. Nel corso dei decenni, l'azienda trova diverse ubicazioni, fino a dar vita ad una rete di impresa e ad un distretto produttivo in cui si concentrano tutte le attività di Varvel e delle proprie consociate.

La progressiva espansione sul mercato nazionale ed internazionale sono il frutto di una costante ricerca interna che garantisce all'azienda una forte capacità propositiva, sia con nuove serie di prodotti che con personalizzazioni sulla base di specifiche applicazioni. Contestualmente allo sviluppo strutturale e di prodotto, l'impresa si dota di strumenti tecnologici avanzati, nel campo dell'automazione e della robotica, dell'informatica e della logistica, garantendo elevati standard qualitativi made in Italy ed un alto livello di servizio. Ospite del Museo del Patrimonio Industriale di Bologna come azienda modello del comprensorio, Varvel è impegnata in importanti progetti di ricerca ed è presente in più di 60 paesi, in tutti i continenti. Attualmente Varvel dispone di un'area di 40.000 mq, di cui la metà occupati dagli stabilimenti.

Varvel è dotata di un reparto Ricerca e Sviluppo e ha da sempre ritenuto che la partecipazione a progetti di ricerca permetta di continuare ad innovare costantemente e che questa sia una chiave del proprio successo.

In passato l'azienda ha partecipato a progetti di ricerca in collaborazione con diverse Università della propria regione, nello specifico in collaborazione con:

- ☞ **Dipartimento di Ingegneria dell'Università di Ferrara:** Progetto "VIBRACUSTICA - DM 28634 - Bando Meccanica Avanzata Emilia Romagna".
- ☞ **Dipartimento di Fisica dell'Università di Modena:** Progetto "Motoriduttori di nuova generazione eco-compatibili funzionanti a secco".

"Queste esperienze sono state la premessa fondamentale per permettere a Varvel di creare un team di persone nell'area Ricerca e Sviluppo e quindi di poter partecipare ad un bando europeo diretto.

L'azienda era consapevole della forte competitività presente in questo tipo di programmi ed ha accettato il rischio di un insuccesso in quanto ha prevalso la speranza della piena riuscita e di conseguenza la possibilità di continuare ad innovare.

Nonostante la struttura interna creata con i progetti precedenti, sarebbe stato impossibile scrivere il primo progetto europeo da soli: da qui è nata l'idea di affidarsi alla associazione di categoria, UNINDUSTRIA BOLOGNA, che ha proposto una serie di convegni ed ha dato grande enfasi all'VIII° Programma Quadro dell'Unione Europea (Horizon2020).

Scendendo maggiormente nel dettaglio nel Gennaio 2014 sono state organizzate alcune prime giornate di incontro tra aziende e società di consulenza specializzate nella collaborazione alla stesura di progetti europei. In queste giornate di incontro dedicate ai progetti europei, sono state approfondite le modalità di accesso allo "strumento SME" di H2020 e le tematiche sulle caratteristiche dei bandi. A seguito di questi incontri sono state organizzate delle sessioni B2B riservate alle singole aziende ed ai consulenti per valutare la fattibilità dei progetti presentati da ogni singola impresa e in questa fase ha preso concretezza la reale possibilità di presentare un progetto in ambito europeo.

In questa fase di sviluppo il supporto dei consulenti è stato fondamentale: è stato un rapporto di profonda collaborazione, iniziato il 30 gennaio 2014, data in cui ci siamo incontrati nella sede di UNINDUSTRIA BOLOGNA, illustrando la nostra idea progettuale, continuato poi fino alla data di presentazione della Fase 1 del progetto, il 18 giugno 2014.

Durante questi mesi i consulenti, attraverso alcune sessioni di lavoro insieme, molti scambi di mail di contenuti tecnici ed anche alcune Conference Call necessarie per spiegarsi “dal vivo” i concetti più complessi e difficilmente gestibili in forma di mail, ci hanno guidato a trasformare l’idea progettuale in una domanda di Fase 1 completa e ben strutturata, secondo quanto previsto dalle Linee Guida della Comunità Europea. Il 18/09/2014 ci è stato comunicato che avevamo superato la Fase 1 con un punteggio di 14,17 (su 15,00) rispetto a una soglia di 13,00: il risultato è stato la prova che era stato fatto davvero un buona lavoro, considerando l’elevato tasso di insuccesso delle domande in questa prima fase di presentazione. Abbiamo così ottenuto il finanziamento per proseguire con l’implementazione della Fase 1 e la preparazione della Fase 2. Certamente non avevamo garanzie che avremmo ottenuto un successo subito al primo tentativo, ma sapevamo fin dall’inizio che il percorso intrapreso sarebbe continuato fino alla presentazione della Fase 2. La collaborazione coi consulenti è continuata in maniera ancora più approfondita nella seconda fase del progetto, in cui abbiamo trasformato un’idea innovativa in un business plan di una linea di prodotto che ci possa dare ulteriore competitività nei prossimi anni. Mediante una serie di incontri, Conference Call, scambio di mail e documentazione varia, il 17/03/2015 abbiamo presentato il progetto nella seconda fase e da quel giorno è iniziata l’attesa per il risultato positivo a cui abbiamo sempre continuato a credere. Il 01/06/2015 ci è stato comunicato che il progetto aveva raggiunto un punteggio di 13,02 (su 15,00), superiore alla soglia di ammissibilità, pari a 12,00, ma che non era stato finanziato per esaurimento fondi.

Sinceramente non ci saremmo mai aspettati che anche nella Comunità Europea potessero presentarsi le medesime problematiche che avevamo riscontrato in precedenza anche in Bandi Nazionali o Regionali. A quel punto c’è stato di scuramente un momento di scoramento ma è stato nuovamente fondamentale il supporto della società di consulenza: ci hanno spiegato che quanto accaduto era del tutto normale e che, insieme ed in tempo brevissimo, avremmo rimodulato il progetto senza snaturarlo ma colmando le parti che all’esaminatore erano parse non degne del massimo punteggio, ossia dell’eccellenza: il 18/06/2015 abbiamo ripresentato il progetto ed il 13 agosto 2015 ci è stato comunicato che il progetto aveva raggiunto un punteggio di 14,56 (su 15,00), superiore alla soglia di ammissibilità, pari a 12,00, e che era stato finanziato!

Grandi festeggiamenti sotto l’ombrellone!

Sicuramente i tre principali fattori che hanno determinato il successo del nostro progetto sono stati i seguenti:

- ☞ L’idea innovativa
- ☞ La voglia di crederci
- ☞ Il partner con importante conoscenza degli strumenti SME

Considerando l’intero percorso che ci ha portati fino all’ottenimento di fondi per dare corso al progetto, se non fossimo riusciti a vincere, avremmo tentato di nuovo ed avremmo riproposto con le opportune modifiche la nostra idea innovativa: crederci è la base del successo!”



Ing. Mauro Cominoli

Direttore Generale

L’attuale Direttore Generale, l’ing. Mauro Cominoli, è entrato in Varvel nel 1997 tramite un percorso che gli ha permesso di conoscere profondamente l’azienda nelle sue fasi strategiche di trasformazione. Nei primi anni infatti è stato fautore delle principali modifiche organizzative aziendali introducendo le funzioni di Assicurazione della Qualità, Sistemi Informativi, Controllo di Gestione, Risorse Umane e Finanza Aziendale, che lo hanno portato a ricoprire nel 2001 la carica di Direttore Generale.

Un esempio di Fase 2 “diretta”

CoeLux Srl (<http://www.coelux.com>) è uno spin-off accademico dell’Università’ degli Studi dell’Insubria che si occupa dello sviluppo, industrializzazione e commercializzazione di dispositivi di illuminazione, denominati CoeLux®, basati sull’innovativa tecnologia sviluppata da e di proprietà dell’impresa. Tale tecnologia è basata sullo sviluppo di innovativi materiali nanostrutturati e di proiettori a LED non commerciali, nonché di dispositivi ottici per la propagazione dei fasci il cui effetto combinato è sia quello di illuminare una stanza, come in presenza del cielo e del sole, che quello di indurre nello spettatore la percezione di una profondità di campo virtualmente infinita, come in presenza di una vera finestra.

In dettaglio l’azienda si occupa dello sviluppo di materiali innovativi nanostrutturati e della progettazione di dispositivi ottici sofisticati fino all’ingegnerizzazione, industrializzazione e commercializzazione del prodotto. Inoltre, essendo uno degli obiettivi dell’azienda quello di integrare fin dai primi livelli di sviluppo il design con la tecnologia, CoeLux impiega nella ricerca e sviluppo architetti e designers che lavorano a stretto contatto con i tecnologi.

I dispositivi CoeLux® possono essere utilizzati per grandi spazi, come musei, metropolitane, aeroporti etc., dove definiscono un nuovo stile architetture dello spazio, ma anche per uffici, negozi, ospedali, hotels, ristoranti, bar, cinema etc. dove oltre a migliorare la qualità dello spazio apportano un maggiore comfort rispetto alle tradizionali sorgenti di illuminazione. Non ultimo anche l’ambito residenziale può beneficiare dai prodotti CoeLux®, in particolare visto il notevole sviluppo di spazi abitativi sotterranei nelle grandi città come Londra, Toronto, Singapore etc.

“CoeLux nasce nel marzo 2009, la rapida crescita che ha portato nei successivi anni dall’idea al primo prototipo e nel 2014 al primo prodotto è stata possibile anche grazie a tre finanziamenti Europei per la ricerca e sviluppo nell’ambito del Settimo Programma Quadro.

L’idea di sottomettere una richiesta di finanziamento nell’ambito della Fase 2 dello strumento PMI di Horizon 2020 nasce dalla necessità di portare CoeLux da un prodotto quasi custom dedicato ad una piccola nicchia di utenti abbienti ad un prodotto su scala industriale al fine di soddisfare la crescente domanda. A tal fine il progetto ha lo scopo di portare sul mercato due nuovi prodotti adatti ad una produzione su larga scala e ad un mercato consumer. Il progetto permetterà a CoeLux di fare un ramp-up nella sua capacità operativa, oggi limitata a pochi pezzi, e di proteggere i propri core assets, come le certificazioni di prodotto, il marchio di prodotto e la proprietà intellettuale favorendo così l’ingresso della società, come key player, nel mercato globale dell’illuminazione.

CoeLux ha affrontato direttamente la Fase 2 a ottobre 2014 in quanto al momento della sottomissione l’idea progettuale era ben matura e gli step necessari per arrivare in 24 mesi alla commercializzazione di nuovi prodotti ben definiti in termini di risorse necessarie, sia interne che esterne, definizione dei fornitori e delle tecnologie di produzione.

I punti di forza nella stesura della proposta sono stati:

- ☞ il feedback ricevuto dal mercato ed in particolare da aziende di fama internazionale che si sono dimostrate interessate alla tecnologia ed ai prodotti per svariate applicazioni, alcuni dei quali hanno anche fornito lettere di supporto allegate al progetto. Le

informazioni ricevute dai potenziali clienti hanno permesso di redigere una precisa analisi di mercato;

- ☞ il supporto di partner strategici, come subcontract, in modo da non dovere cedere potenziali diritti di IP che hanno appoggiato il progetto e fornito lettere di interesse allegate alla proposta e
- ☞ (una dettagliata descrizione delle possibili applicazioni reali del prodotto, ed
- ☞ un budget che permettesse un rientro dell'investimento su tempi brevi.”

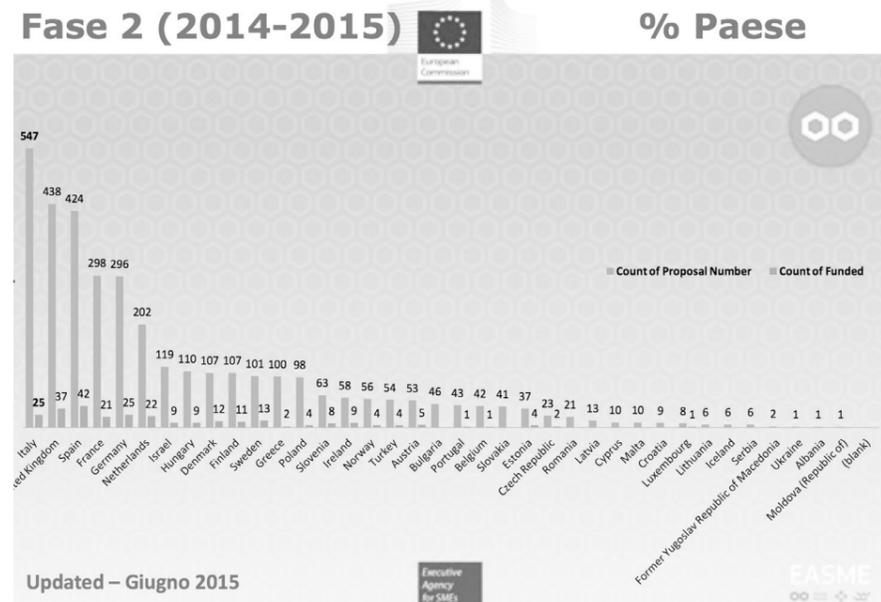
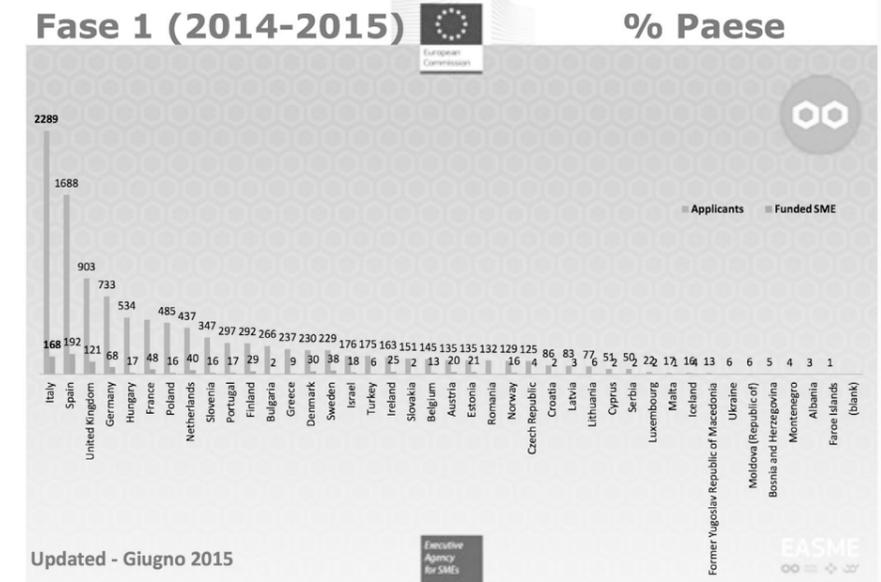
Paolo Di Trapani

Fondatore e AD



Paolo Di Trapani (classe 1962 e dottorato in fisica nel 1991) è fondatore e amministratore delegato di CoeLux Srl. Professore di Ottica e Fisica Sperimentale presso l'Università dell'Insubria a Como, dove è responsabile di due impianti laser a femtosecondi, è co-inventore di 13 brevetti nel campo delle tecnologie ottiche ed è co-autore di oltre 120 pubblicazioni scientifiche su riviste internazionali specializzate. Dal 2006 al 2008, Paolo è stato titolare della cattedra Marie Curie presso l'Università di Vilnius. Dal 2000, ha coordinato oltre 13 progetti di ricerca, con un budget complessivo superiore agli 8 milioni di €, e dal 2008 il suo interesse di ricerca principale è stata correlato alle scienze e alle tecnologie di illuminazione materiali.

2. Strumento PMI: domande presentate e finanziate per Paese



TECHNOLOGY READINESS LEVEL

- ☞ TRL 1 – basic principles observed
- ☞ TRL 2 – technology concept formulated
- ☞ TRL 3 – experimental proof of concept
- ☞ TRL 4 – technology validated in lab
- ☞ TRL 5 – technology validated in relevant environment (industrial environment in the case of key enabling technologies)
- ☞ TRL 6 – technology demonstrated in relevant environment (industrial environment in the case of key enabling technologies)
- ☞ TRL 7 – system prototype demonstration in operational environment
- ☞ TRL 8 – system complete and qualified
- ☞ TRL 9 – actual system proven in operational environment (competitive manufacturing in the case of key enabling technologies; or in space)

Work Programmes General Annexes

3. Subcriteri di valutazione SME instrument

Phase 1 - Impact

- ☞ The proposal indicates in a convincing way that there will be demand/market (willing to pay) for the innovation when the product/solution is introduced into the market.
- ☞ The targeted users or user groups of the final product/application, and their needs, are well described and the proposal provides a realistic description of why the identified groups will have an interest in using/buying the product/application, compared to current solutions available.
- ☞ The proposal demonstrates very good understanding of the needs for a realistic and relevant analysis of market conditions, total available market size and growth rate, competitors and competitive solutions and key stakeholders, or includes a plan for achieving this information.
- ☞ It is described in a realistic and relevant way how the innovation has the potential to boost the growth of the applying company.
- ☞ The proposal demonstrates the alignment with the overall strategy of the participating SME(s) and the need for commercial and management experience, including understanding of the financial and organizational requirements for commercial exploitation.
- ☞ The initial commercialisation plan is outlined and explains how will be further developed (in-house development, licensing strategy, etc)
- ☞ The innovation /solution has a clear European dimension both with respect to commercialisation and with respect to competitor / competition evaluation.
- ☞ The proposal includes a realistic and relevant description of status and strategy of knowledge protection, the need of "freedom to operate analysis", and current IPR situation, which could include a plan for achieving this information. If relevant, potential regulatory requirements are also addressed.
- ☞ Overall perception including other pertinent factors not covered by the above questions (25% weight in the assessment of this criterion).

Phase 1 - Excellence

- ☞ The innovation aims at exploring new market opportunities addressing EU/global challenges.
- ☞ The proposal provides a realistic description of the current stage of development and added value of its innovation as well as an understanding of the competing solutions. Includes good comparison with state-of-the-art, known commercial solutions, including costs, environmental benefits, gender dimension, ease-of-use and other features, or includes plans for achieving this information. Note: In relation to the project content, e.g. gendered studies, clinical trials, etc.
- ☞ The objectives for the feasibility study and the approach and activities to be developed are consistent with the expected impact of the project.
- ☞ The expected performances of the innovation are convincing and have the potential to be relevant from a commercial point of view (Value for money). It is potentially better than alternatives.
- ☞ The proposal reflects a very good understanding of both risks and opportunities related to a successful market introduction of the innovation, both from a technical, commercial point of view.
- ☞ Overall perception including other pertinent factors not covered by the above questions (25% weight in the assessment of this criterion).

Phase 2 - Impact

- ☞ The proposal indicates in a convincing way that there will be demand/market (willing to pay) for the innovation when the product/solution is introduced into the market.
- ☞ The targeted users or user groups of the final product/application, and their needs, are well described and the proposal provides a realistic description of why the identified groups will have an interest in using/buying the product/application, compared to current solutions available.
- ☞ The proposal provides a realistic and relevant analysis of market conditions, total available market size and growth rate, competitors and competitive solutions and key stakeholders, clear opportunities for market introduction.
- ☞ It is described in a realistic and relevant way how the innovation has the potential to boost the growth of the applying company.
- ☞ The proposal demonstrates the alignment with the overall strategy of the participating SME(s) and the need for commercial and management experience, including understanding of the financial and organisational requirements for commercial exploitation as well as key third parties needed.
- ☞ The innovation /solution has a clear European dimension both with respect to commercialisation and with respect to competitor / competition evaluation.
- ☞ The strategy plan for commercialisation is described in a realistic and relevant way, including approximate time to market/deployment. Activities to be further developed after phase 2, including additional dissemination measures, are well outlined.
- ☞ Measures to ensure “freedom to operate” (possibility of commercial exploitation) are realistic and there is a convincing strategy of knowledge protection, including current IPR filing status, IPR ownership and licensing issues. Regulatory and/or standard requirements are well addressed.
- ☞ Overall perception including other pertinent factors (e.g. communication) not covered by the above questions (25% weight in the assessment).

Phase 2 - Excellence

- ☞ The innovation aims new market opportunities addressing EU/global challenges.
- ☞ The included feasibility assessment demonstrates the technological/practical/economic viability of the innovation.
- ☞ The proposal provides a realistic description of the current stage of development (TRL 6 - see note 1- or similar for nontechnological innovations) and added value of its innovation as well as very good understanding of the competing solutions.
- ☞ Includes good comparison with state-of-the-art, known commercial solutions, including costs, environmental benefits, gender dimension- see note 2-, ease-of-use and other features. **Note 1:** Technology Readiness level (TRL) is a measure used to assess the maturity of evolving technologies. Please see part G of the General Annexes. **Note 2:** In relation to the project content, e.g. gender studies, clinical trials, etc.
- ☞ The objectives for the project as well as the approach and activities to be developed are consistent with the expected impact (commercialisation/deployment). Specifications for the outcome of the project and criteria for success are well defined.
- ☞ The expected performances of the innovation are convincing and have the potential to be relevant from a commercial point of view (Value for money). It is potentially better than alternatives.
- ☞ The proposal reflects a very good understanding of both risks and opportunities related to a successful market introduction of the innovation, both from a technical, commercial point of view.
- ☞ Overall perception including other pertinent factors not covered by the above questions (25% weight in the assessment).

Phase 2 - Implementation

- ☞ The proposal demonstrates that the project has the relevant resources (personal, facilities, networks, etc.) to develop its activities in the most suitable conditions. If relevant, describes in a realistic way how key stakeholders / partners / subcontractors could be involved. (Where relevant/) Participants in a consortium are complementary.
- ☞ The team has relevant technical/scientific knowledge/management experience, and a very good understanding of the relevant market aspects for the particular innovation. If relevant the proposal includes a plan to acquire missing competences
- ☞ Taking the project's ambition and objectives into account, the proposal includes a realistic time frame and a comprehensive implementation description.
- ☞ The work package descriptions and major deliverables and milestones are realistic and relevant, including appropriateness of the allocation of tasks and resources, risk and innovation management.
- ☞ Overall perception including other pertinent factors not covered by the above questions (25% weight in the assessment of this criterion).

4. I nuovi topic SME Instrument nei Work Programme 2016-2017

TOPIC	BUDGET €	FUNDING RATE FASE 2
SMEInst-01-2016-2017 Open Disruptive Innovation Scheme	€ 60 million 2016 € 66 million 2017	70%
SMEInst-02-2016-2017 Accelerating the uptake of nanotechnologies advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies by SMEs	€ 31,83 million 2016 € 35,32 million 2017	70%
SMEInst-03-2016-2017 Dedicated support to biotechnology SMEs closing the gap from lab to market	€ 7,50 million 2016 € 7,50 million 2017	70%
SMEInst-04-2016-2017 Engaging SMEs in space research and development	€ 11,37 million 2016 € 12,60 million 2017	70%
SMEInst-05-2016-2017 Supporting innovative SMEs in the healthcare biotechnology sector	€ 35 million 2016 € 45 million 2017	100%
SMEInst-06-2016-2017 Accelerating market introduction of ICT solutions for Health, Well-Being and Ageing Well	€ 18 million 2016 € 12,50 million 2017	70%
SMEInst-07-2016-2017 Stimulating the innovation potential of SMEs for sustainable and competitive agriculture, forestry, agri-food and bio-based sectors	€ 25,46 million 2016 € 32,19 million 2017	70%

SMEInst-08-2016-2017 Supporting SMEs efforts for the development - deployment and market replication of innovative solutions for blue growth	€ 9,50 million 2016 € 10 million 2017	70%
SMEInst-09-2016-2017 Stimulating the innovation potential of SMEs for a low carbon and efficient energy system	€ 46 million 2016 € 50 million 2017	70%
SMEInst-10-2016-2017 Small business innovation research for Transport and Smart Cities Mobility	€ 57,57 million 2016 € 61,23 million 2017	70%
SMEInst-11-2016-2017 Boosting the potential of small businesses in the areas of climate action, environment, resource efficiency and raw materials	€ 25 million 2016 € 27,50 million 2017	70%
SMEInst-12-2016-2017 New business models for inclusive, innovative and reflective societies	€ 10,80 million 2016 € 11,40 million 2017	70%
SMEInst-13-2016-2017 Engaging SMEs in security research and development	€ 15,37 million 2016 € 14,67 million 2017	70%

