

Fondi alle Pmi, esame Ue in tre step

I criteri da rispettare: impatto sul mercato, eccellenza, business plan

Alberto Bonifazi

■ A cavallo tra il 2016 e l'inizio del nuovo anno le Pmi che hanno presentato domanda nell'ultimo cut off di novembre a valere sullo **Sme instrument (Horizon 2020)** stanno ricevendo l'**Evaluation Summary Report (Esr)**, il documento attraverso cui la **Commissione europea** comunica l'esito dell'istruttoria di **finanziamento**.

La capacità di lettura e di interpretazione del documento rappresentano un momento chiave per l'impresa e soprattutto per il suo **consulente** chiamato ad indirizzare la politica finanziaria di sviluppo aziendale. E ciò vale sia per chi abbia già presentato una domanda che è stata rifiutata e che però può correggere e riformulare, sia per le imprese che si accingono per la prima volta a presentare un'idea finanziabile dalla Ue.

Il Report sintetizza l'esito della valutazione con un punteggio totale su una scala di valori su base 15. La soglia minima di ammissione alla graduatoria per l'erogazione del contributo a fondo perduto è pari a 13/15esimi per la Fase 1 dello strumento, che finanzia la realizzazione dello **studio di fattibilità** di un'idea innovativa, e scende a 12/15esimi per la Fase 2, dove le domande riguardano **progetti** già strutturati, che hanno superato l'analisi di fattibilità iniziale.

Struttura del Report Esr

Il Report si apre con la riproduzione dell'abstract (riportato nella domanda di finanziamento) che riassume la descrizione del progetto e del modello di business sotteso.

Da non sottovalutare l'importanza di un titolo/acronimo accattivante e l'elaborazione di un abstract efficace, in quanto catturano la prima impressione del valutatore. Lo scoring complessivo riportato nell'Esr è determinato dalla sommatoria dei punteggi conseguiti in ciascuno dei tre criteri oggetto di specifica valutazione: im-

patto, eccellenza e qualità ed efficienza nell'implementazione del progetto.

Il punteggio conseguito da ciascun criterio discende, a sua volta, dalla valutazione di specifici sub criteri.

La soglia in Fase 1 per ciascun criterio è fissata a 4/5 tuttavia, poiché la soglia complessiva di tutti e tre i criteri è fissata come detto a 13/15, in almeno uno di essi il proponente deve ottenere punteggio pieno pari a 5/5.

Criterio 1 - Impatto

Secondo la scala di giudizio riportata in tabella, la valutazione si concentra su una serie di sub criteri che concernono il mercato ed i potenziali consumatori, nonché il complesso di

IL PUNTEGGIO

Lo scoring è formato dalla somma dei singoli «voti» per ciascun parametro: nella Fase 1 necessario il massimo in almeno uno

di misure previste per massimizzare l'impatto della soluzione proposta.

In merito al primo aspetto si valuta il grado di conoscenza del mercato-target (mercato di nicchia o ad alti volumi), della quota disponibile e del tasso di sviluppo dello stesso (mercato maturo o in fase di sviluppo), i relativi trend.

Il valutatore esprime un giudizio sulle potenzialità del progetto a svilupparsi sul mercato europeo e globale e si concentra sul vantaggio economico per il consumatore e sulla strategia di marketing adottata.

La valutazione entra nello specifico dell'analisi effettuata dal proponente sui principali competitors e sulle soluzioni da essi adottate, sugli stakeholder da coinvolgere per ottimizzare la fase di diffusione commerciale e dello sviluppo del progetto in termini di fatturato, occupazione e quote di mercato.

Sul piano delle misure per massimizzare l'impatto il valutatore esamina il piano di commercializzazione con relative tempistiche: modalità di vendita, eventuali cooperazioni con terze parti, stima del fabbisogno finanziario complessivo.

Ulteriore aspetto rilevante nella valutazione è quello della proprietà intellettuale (Ipr) e della strategia di protezione della conoscenza: chi ne detiene la proprietà, eventuale esistenza di brevetti, analisi *freedom to operate* e relativi risultati conseguiti.

Emerge in tutta la sua importanza il contributo del professionista nella stesura della domanda di finanziamento e, più specificamente, nella rappresentazione di tutte le informazioni e lo sviluppo di analisi, in questo contesto oggetto di valutazione.

Criterio 2 - Eccellenza

Una priorità del valutatore: la domanda deve essere coerente con il topic descritto nel *Work Programme* a cui afferisce la singola call.

Soddisfare questo criterio significa convincere il valutatore che il livello di innovazione è molto elevato, che la soluzione proposta è "dirompente" con la potenzialità di impattare sulle dinamiche del mercato ed incidere sulle "sfide sociali" individuate dal legislatore europeo. Se la proposta non è coerente con gli obiettivi del bando il valutatore respinge la domanda di finanziamento con un giudizio molto negativo.

Il giudizio del valutatore si sposta, all'interno di questa sezione dell'Esr, su un piano più propriamente tecnico ed approfondisce aspetti specifici: innovatività della soluzione proposta, capacità di risolvere una determinata problematica (industriale/economica/sociale) e di generare significative opportunità in termini di business, tenuto conto anche dei competitors.

Più nel dettaglio il valutato-

L'identikit

SECONDA CHANCE

In caso di giudizio al di sotto della soglia di ammissione alla Pmi è attribuita facoltà di ripresentare la domanda di finanziamento, previa rimodulazione della stessa in funzione delle criticità indicate nel Report. Anche in questa circostanza emerge l'opportunità per il professionista nel guidare e supportare l'impresa nella nuova presentazione, chiamato ad affiancare l'imprenditore nell'analisi ed interpretazione delle valutazioni contenute nell'Esr.

SCALA DI VALUTAZIONE DEI SUB CRITERI

Da ottimo a eccellente: **4.5 - 5**
Da buono a ottimo: **3.5 - 4.49**
Quasi buono: **2.5 - 3.49**
Quasi insufficiente: **1.5 - 2.49**
Insufficiente: **0 - 1.49**

I SEI ERRORI PIU' FREQUENTI

01 | MERCATO

Spesso il progetto ha un focus sbilanciato sull'idea trascurando invece l'aspetto del mercato

02 | IDEA

Talvolta la proposta presenta un basso livello di innovatività oppure la soluzione proposta è già esistente

03 | PRESENTAZIONE

Altro errore è quello di descrivere la propria azienda in modo poco convincente

04 | VISIONE

Il progetto a volte manca di soluzioni alternative

05 | COMMERCIALIZZAZIONE

Mai prescindere dal piano di commercializzazione

06 | APPROSSIMAZIONE

Tra gli errori più frequenti anche l'approccio del "tentare non nuoce" con progetti approssimativi e poco dettagliati

re esamina lo stadio di sviluppo tecnico in cui si colloca la soluzione proposta (*concept*), come la parità di genere sia stata presa in considerazione nel progetto, gli eventuali benefici ambientali e la facilità di utilizzo.

Importante evidenziare che il giudizio è fortemente condizionato anche dal livello di conoscenza, da parte del proponente, dei rischi e delle opportunità legate all'introduzione sul mercato dell'innovazione, sia da un punto di vista tecnico che commerciale.

Criterio 3 - Business plan

Il valutatore si spinge all'interno del programma di lavoro (*work packages and deliverables*) per la realizzazione del quale è stato richiesto il contributo: vengono analizzati gli obiettivi specifici dello studio di fattibilità, inclusa l'elaborazione di un business plan che deve essere chiaro, misurabile, realistico ed attuabile.

A titolo esemplificativo si possono individuare tra gli obiettivi possibili del *work package* lo sviluppo di una strategia di gestione dell'Intellectual Property (il valutatore giudica la coerenza con le strategie commerciali in riferimento ai mercati europei ed extra europei), un'analisi dei costi relativi alla produzione industriale (il valutatore giudica la metodologia di produzione anche nella prospettiva di evitare nel futuro la necessità di ulteriori studi, che incrementerebbero costi e tempi di realizzazione) ed infine l'elaborazione del business plan (il valutatore giudica la validità e la coerenza del documento nelle sue varie componenti).

Vale infine la pena di ricordare che in caso di giudizio al di sotto delle soglie stabilite per l'accoglimento della proposta progettuale, l'azienda ha la possibilità di ripresentare la domanda, ovviamente modificandola. E qui il consulente gioca un ruolo strategico.