


# **Le Opportunità per le PMI nella programmazione H2020 2016- 2017 SME Instrument - Fast Track to innovation**

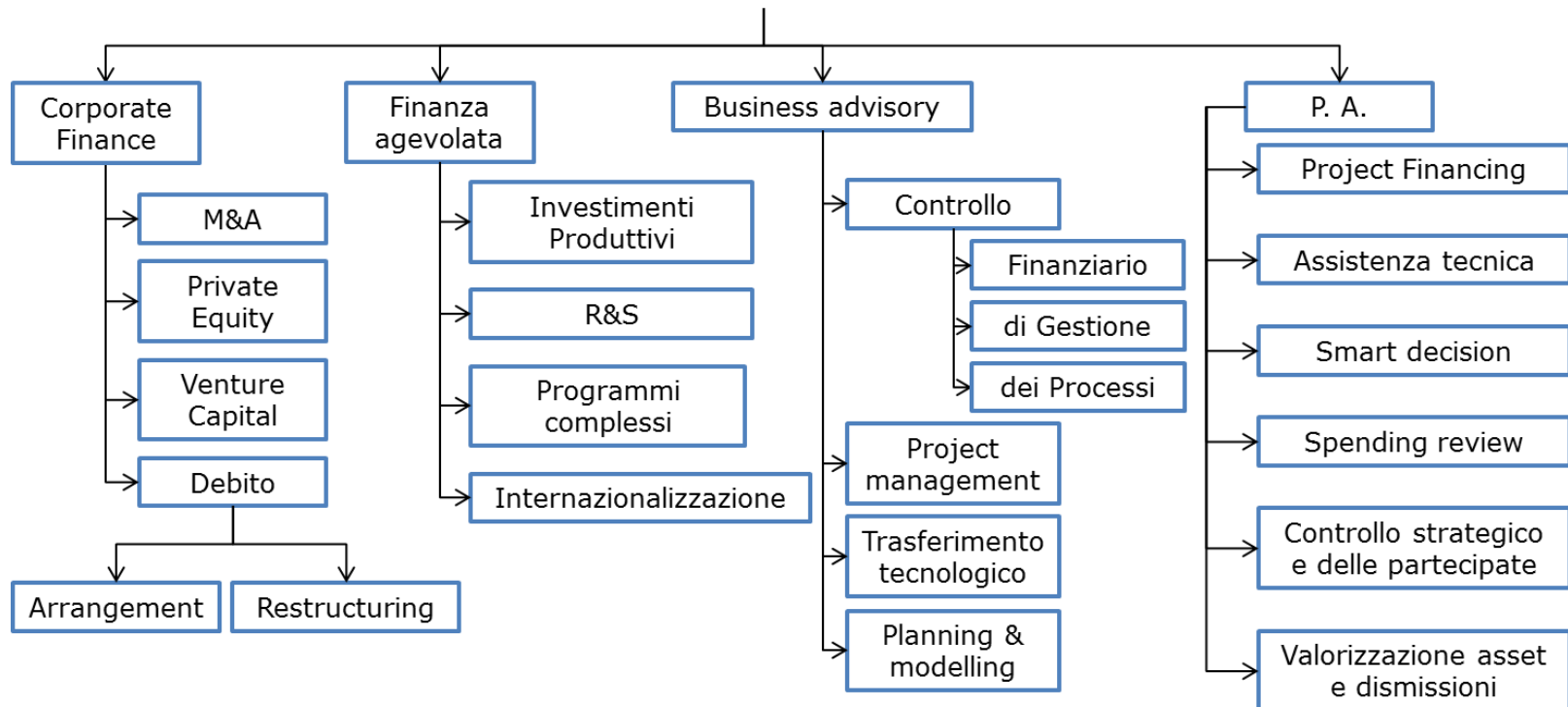
**16 Dicembre 2015 Centro Ricerche ENEA -  
Portici (Napoli)**



Le leve strategiche per incrementare il successo  
della partecipazione delle imprese del sud Italia  
**Ivo Allegro INIZIATIVA**

**Chi siamo**

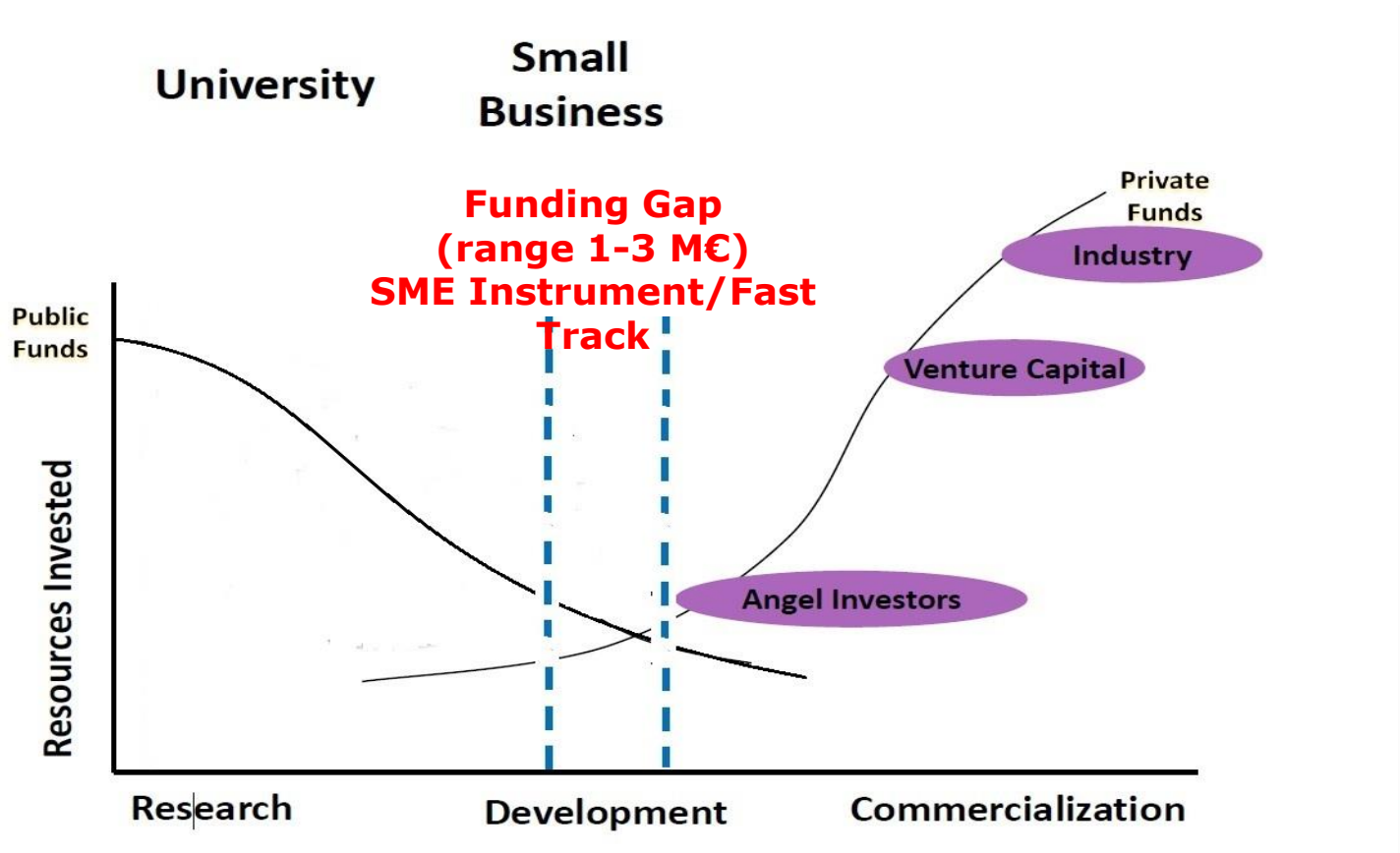
- **Siamo un advisor attiva dalla fine degli anni '70;**
- **Dall'85 al '97 siamo stati partecipati da Banca Agricola Mantovana e nel 2001 siamo stati acquisiti da Ernst & Young;**
- **Nel 2005, abbiamo operato un Management Buy Out acquistando un ramo di azienda da EY e il marchio Iniziativa;**
- **Attualmente siamo attivi su Roma, Napoli, Milano e Torino**



- Oltre **€ 1,2 mld di investimenti supportati** dal 2000
- Oltre **€ 250 milioni di programmi di R&S** supportati negli ultimi 10 anni
- **Significativo track record su Horizon 2020:**
  - **FESTA Primo progetto nel settore energia per la PA finanziato su H2020 nel Mezzogiorno;**
  - Accesso del progetto **FAST TRACK** di COMESVIL S.p.A. alla **fase 1 dello SME Instrument**
  - Accesso del progetto **"TILES"** di MOSAICOON S.P.A. alla **fase 2 di SME Instrument**
  - **2 programmi** finanziati da **Clean Sky2** per il settore aeronautico
  - **4 SEAL Of Excellence** ottenuti sui progetti presentati
- Oltre 20 mandati di M&A gestiti negli ultimi 5 anni
- Debt arrangement per oltre € 150 milioni negli ultimi 10 anni
- Venture Capital: SpinVector ottiene € 2 milioni di aumento di capitale in minoranza
- Private Equity: Fondo Italiano delibera l'ingresso nel capitale di Tecnam
- 2 mandati di quotazione all'AIM in corso
- 3 mandati per emissione di minibond in corso

**Per andare dove dobbiamo andare dove  
dobbiamo andare?  
(Totò)**

**Gap tra sfruttamento dei risultati della ricerca e implementazione industriale: i programmi «bottom up» finanziano le IA e non le RA**



- **Le principali caratteristiche che devono possedere le PMI per partecipare:**
  - PMI innovative che presentino una **forte volontà di crescere, svilupparsi e internazionalizzarsi**
  - PMI competitive, dimensione EU → **solo le migliori idee** passano la valutazione
  - Innovazioni orientate al mercato → **close-to-market**
  - Innovazioni sulle tematiche dei pilastri Horizon 2020 → «**sfide sociali**» e «**tecnologie abilitanti**»
- **È uno strumento per le PMI: anche start up ma sicuramente SCALE UP**



**Criteri di valutazione**

**Valutazione del  
potenziale impatto  
economico e  
commerciale**



**Eccellenza  
nell'innovazione  
proposta**

**Valutazione del  
potenziale di crescita  
dell'impresa**



**Plus: valore aggiunto a  
livello UE**



### Eccellenza

- chiarezza e pertinenza degli obiettivi e credibilità dell'approccio proposto.

### Impatto

- contributo della progetto agli impatti attesi indicati dal programma di lavoro.

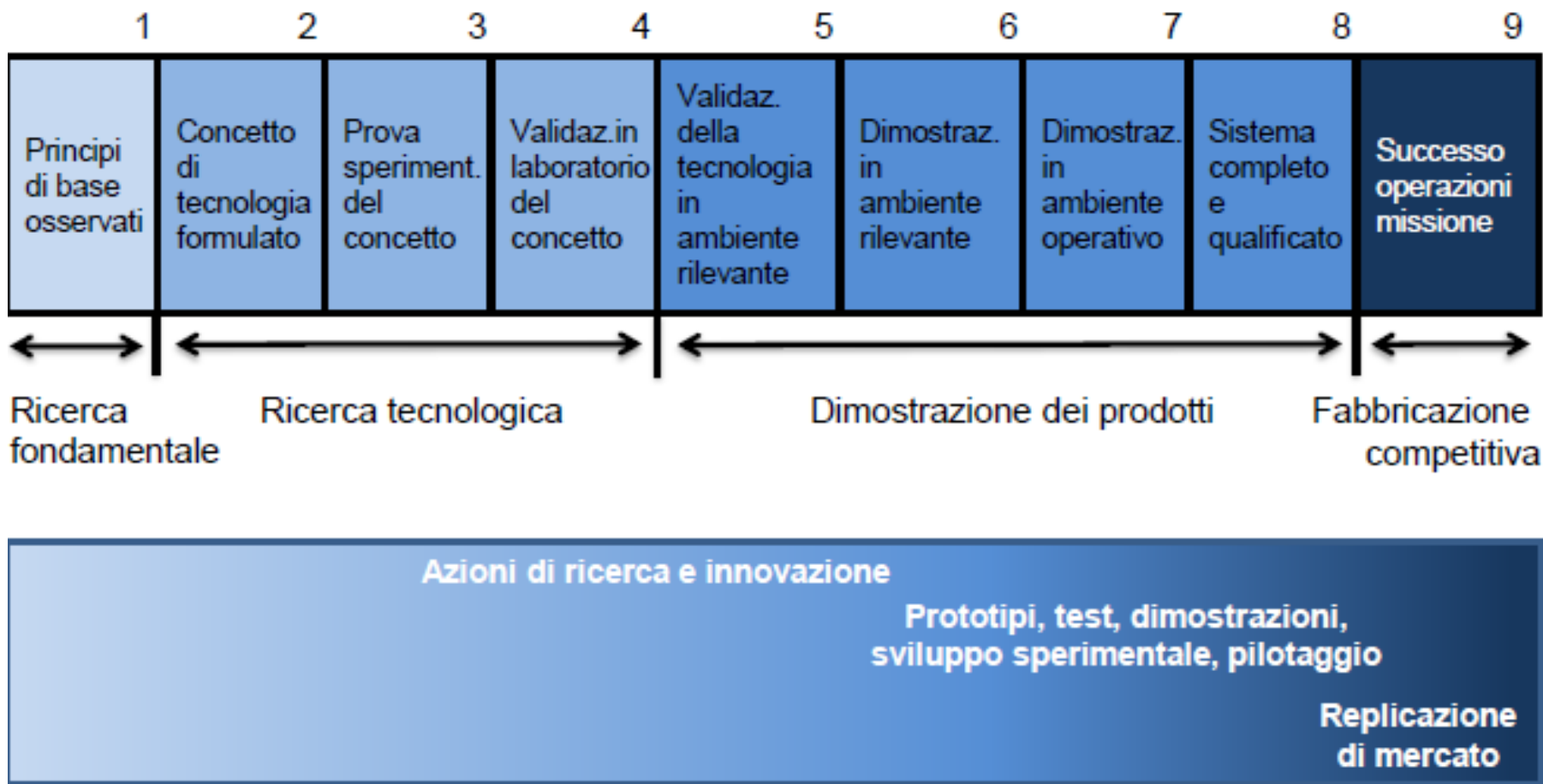
### Qualità ed efficienza dell'attuazione

- coerenza e efficacia del piano di lavoro,
- distribuzione dei compiti e delle risorse,
- competenze, esperienza e complementarietà dei partecipanti al consorzio,
- appropriatezza delle strutture di gestione e delle procedure, nonché la gestione del rischio e dell'innovazione.

**Mi scuso per la lunghezza della mia lettera, ma non  
ho avuto il tempo di scriverne una più breve  
(Pascal)**

- **Criterio «Eccellenza»:**
  - **Descrizione lacunosa o autoreferenziale**
    - la proposta non spiega adeguatamente il **potenziale innovativo rispetto allo «state of art»**;
    - metodologia e/o il concetto che il progetto segue non è adeguatamente **argomentata e dettagliata**;
    - le soluzioni tecnologiche proposte **non sono innovative** o non sono adeguatamente descritte;
  - **Parole, parole, parole ... chiacchierologia applicata**
    - gli obiettivi e i target da raggiungere come i problemi tecnologici da affrontare non vengono adeguatamente descritti, analizzati e **quantificati**;
  - **Credibilità**
    - **i progressi** a livello di innovazione tecnologica descritti **non sono credibili**;
    - **considerazioni transdisciplinari** non convincenti;
    - la proposta non tiene conto di progetti esistenti;
  - **Out of topic**
    - Il TRL su cui il progetto si posiziona è sbagliato o non è menzionato.

## Scala TRL



- **Criterio «Impatto»**

- gli obiettivi richiesti dal topic non sono adeguatamente affrontati;
- l’impatto non è credibile perché le soluzioni proposte non sono adeguatamente spiegate o argomentate (**mancano dati misurabili**, i dati forniti sono insufficienti o **non credibili**);
- l’impatto non è a livello europeo;
- la strategia di commercializzazione non è adeguatamente descritta;
- le informazioni fornite sulle soluzioni dei concorrenti sono insufficienti.

- **L'idea deve essere:**
  - Innovativa (con dati dimostrabili)
  - Avere un chiaro e forte potenziale di mercato
  - Deve essere vicina al mercato (TRL maggiore o uguale a 6)
  - Mostrare una rilevanza europea
  - Essere coerente in uno dei «topics ampi» individuati
- **L'obiettivo è realizzare un'innovazione raggiungendo il mercato! ...**  
**... SERVE UN'IDEA ECCELLENTE CHE SIA STRATEGICA PER IL BUSINESS DELL'AZIENDA E RILEVANTE SU SCALA EUROPEA**
- **Imprese Target**
  - Pmi innovative, in grado di sviluppare autonomamente l'innovazione proposta (o almeno larga parte dello sviluppo tecnologico)
  - **LA COMMISSIONE VUOLE CHE LE PMI SIANO POTENZIALI LEADER NEL LORO CAMPO E ABBIANO L'OBIETTIVO DI CRESCERE ED ESPANDERSI ...****... più Scale up che start up**

- **Individuali**

- Il progetto va costruito per tempo perché deve essere **molto denso** (sintetico ma ricco di contenuti)
- Bisogna fare una profonda analisi dello «**stato dell'arte**» studiando anche i documenti della Commissione e i progetti finanziati (utilizzare l'ampia trasparenza informativa)
- Bisogna ragionare in **chiave europea**: i valutatori sono un panel internazionale;
- I valutatori non sono degli «scientist» ma dei «**practitioner**»

- **Di sistema**

- La presentazione richiede un «**hard work**» e non ha grandi probabilità di successo. Pertanto, bisognerebbe:
  - Dare supporti di **accompagnamento adeguati alle imprese** anche abbandonando l'approccio «beati gli ultimi»;
  - **Valorizzare con un programma parallelo le imprese che ottengono un SEAL**

**Grazie per l'attenzione**

***Ivo Allegro***



***Viale Aureliana, 63  
00187 - Roma,  
tel: 06.97626721  
fax: 06.95582228***

***via G. Porzio - CDN Isola G7  
80143 – Napoli  
tel: 081.5980811  
fax: 081.5980836***

***e-mail: [ivo.allegro@iniziativa.cc](mailto:ivo.allegro@iniziativa.cc)  
web site: [www.iniziativa.cc](http://www.iniziativa.cc)***