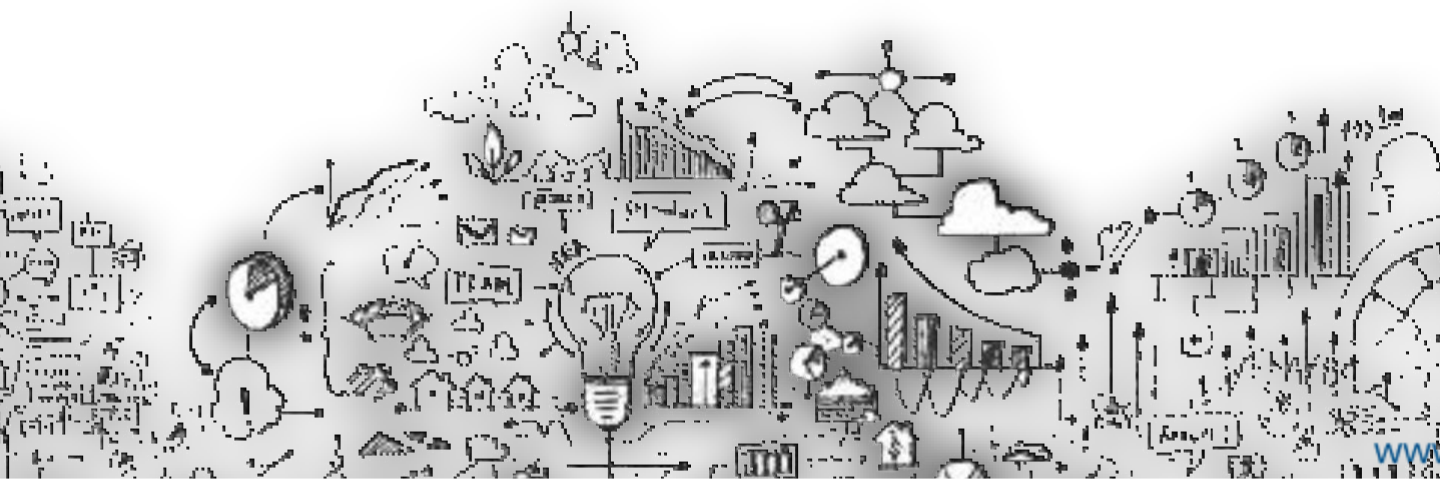


L'analisi dello Strumento PMI di Horizon 2020

Foligno, 5 dicembre 2017

*Alessia Rotolo
NCP Support Team
for Horizon 2020
Innovation in
SMEs*





Ente di ricerca non profit

Nasce come “Task Force” del
Ministero dell’Università e della Ricerca.

+25 anni di
esperienza



MISSION

- Promuovere e Supportare la **Partecipazione Italiana** ai programmi europei di ricerca su sviluppo e innovazione
- Migliorare la “**Qualità**” della partecipazione italiana nei programmi europei di ricerca su sviluppo e innovazione.

APRE ospita tutti i National Contact Point H2020 in Italia

[COSA è APRE?]





Servizi APRE

Informazione

Assistenza

Supporto alle
attività
internazionali

Formazione





Lo Strumento PMI in H2020



PMI INNOVATIVE

The definition of Innovation in H2020 is – deliberately – quite broad:

- *"Horizon 2020 will support all forms of innovation, including innovation that results from **research and development (R&D)** activities or from other activities, such as finding **new uses** or **combinations** of **existing technologies** or developing **new business models** or **new ways of interacting with users**."*
- *While innovation is generally understood as the commercial introduction of a new or significantly improved product or service, innovations can also be for **non-commercial applications** such as for **better public services** or for **addressing social needs** ('social innovation')."*

Source: H2020 FAQs:

<http://ec.europa.eu/research/index.cfm?lg=en&pg=faq&sub=details&idfaq=42705>



Definizione di PMI

La definizione di PMI utilizzata dalla Commissione (da 01/01/2005):

- Impegnata in una attività economica
- < 250 addetti
- Fatturato annuo di \leq € 50 Milioni oppure un bilancio totale di \leq € 43 Milioni
- Autonoma



SME Questionnaire!!!

Definizione:

<http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/>

Guida alla nuova definizione:

<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15582/attachments/1/translations>

- **Target: PMI europee for profit (molto innovative e ambiziose)**
Singola PMI o partenariato di PMI
- **Logica delle tre Fasi**
F1: studi di fattibilità + 50k lump sum
F2: validazione/industrializzazione + 12-24 mesi + 0,5-2,5 milioni € al 70%
F3: business acceleration service per beneficiari
- **Open call**
4 scadenze utili all'anno, sia per F1 che per F2
- **Criteri di valutazione**
Impact + Excellence + Implementation
- **Coaching per beneficiari**
Servizio di coaching attraverso la rete EEN

Fase 1: concetto e valutazione della fattibilità

Input:

Idea/Concept in "**Business Plan I**"
 (~ 10 pages)



Main Activities:

Feasibility of concept
 Risk assessment
 IP regime
 Partner search
 Design study
 Pilot application

Output: elaborated "**Business plan II**"

Lump sum: around 50.000 €
 ~ 6 months

Fase 2: R&D, dimostrazione, market replication

Input:

"**Business plan II**" + "**Description of activities under Phase 2**" (~ 30 pp.)



Main Activities:

Development Prototyping
 Testing
 Piloting
 Miniaturisation
 Scaling-up
 Market replication

- Output: investor-ready
 "**Business plan III**"

0,5-2,5 (5) M€ EC
 funding
 ~ 12 to 24 months

Fase 3: Commercializzazione

Input:

"**Business plan III**"
 +



Opportunities:

'**Quality label**' for successful
 Phase 1 & 2

Easier access to private finance
 Support via networking, training,
 coaching, information, addressing
 i.a. IP management, knowledge
 sharing, dissemination

SME window in the EU financial
 facilities (debt facility and equity
 facility)

No direct funding

Coaching

Fase 1 – Esempi di attività

- Feasibility of industrial scale-up
- Go to market strategy and 3-5 years Business Plan
- Product design for xxx application
- Market analysis and customers' survey
- Strategy for the commercialization/Development of an operational plan
- Economic statements
- Operational capacity analysis
- Technical assessment
- Partner search
- Organisational/network /financial feasibility
- ...



Fase 2 – Esempi di attività

- Project management and coordination
- Dissemination & Exploitation/Commercialization Plan and communication
- Design, building and integration in industrial production/engineering
- Testing and validation
- Performance validation and xxx compliance/Certification
- Specifications and design of Hardware / software
- Optimization and industrial application
- Analysis of developed solution pre commercial strategy

...





Valutazione



Chi valuta SME Instrument?

- *100% experience in business/industry
business development, finance, technology*
- *88% work in private for-profit companies*
- *6% investors (BA, VC, institutional investors)*
- *5% other finance*



Cosa interessa a un Venture Capital?

Team

Il team fa la differenza. Un team non all'altezza non avrà successo con un buona idea, ma un buon team sarà in grado di trasformare idee e business plan meno promettenti in aziende sostenibili.

Problema/ Soluzione

Focus sul problema/bisogno da risolvere/soddisfare e sul valore aggiunto della soluzione proposta, non sulla soluzione in sè.

Mercato

Il mercato di riferimento deve essere di una certa dimensione e scala per poter consentire una crescita importante.

Proof of Concept

Per ridurre il proprio rischio, un VC chiederà sempre un chiaro proof of concept, una chiara prospettiva di crescita, un mercato in espansione e delle metriche

Finanza / Business Model

Una volta fissati i punti di cui sopra si costruisce un business model compiuto. Molti progetti non sono sostenibili e non hanno una strategia "di monetizzazione" convincente.



TIPS



Obiettivi chiari e misurabili con i risultati



User needs e market demand



Analisi mercato e vantaggi sui competitor



Short/mid term benefits per l'applicant (3-5 anni)



Business model e business architecture (partners, etc.)



Innovazione e competitors



Working plan + Analisi rischi



Struttura, competenze, partnership strategiche



Dimostriamo il TRL6 di partenza





Cut off SME Instrument 2018-2020

	Fase 1	Fase 2	Budget (mil €)
2018	08-feb	10-gen	479,74
	03-mag	14-mar	
	05-set	23-mag	
	07-nov	10-ott	
2019	13-feb	09-gen	552,26
	07-mag	03-apr	
	05-set	05-giu	
	06-nov	09-ott	
2020	12-feb	08-gen	600,99
	06-mag	18-mar	
	02-set	19-mag	
	04-nov	07-ott	



ACCESS4SMES

H2020 Access to Risk Finance and SMEs NCP cooperation Network



Access 4 SMEs

National Contact Points for Innovation

<http://www.access4smes.eu/>

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

APRE

Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea
Via Cavour, 71
00184 - Roma
www.apre.it
Tel. (+39) 06-48939993
Fax. (+39) 06-48902550

Alessia Rotolo
rotolo@apre.it

*NCP Support Team for Horizon
2020 Innovation in SMEs*



Il Gruppo PMI di APRE



Antonio Carbone: carbone@apre.it

Elena Giglio: giglio@apre.it

Valentina Fioroni: fioroni@apre.it

Alessia Rotolo: rotolo@apre.it