



SME Instrument di Horizon 2020:

Le raccomandazioni dell'InnoTech Community per migliorarlo

L'Anteprima Technology Forum 2016 è stata dedicata agli strumenti finanziari che la Commissione europea mette a disposizione di piccole e medie imprese nell'ambito del Programma Horizon 2020. Tra i vari strumenti citati, tra cui il Fast Track for Innovation, gli Inducement prices, il pre-commercial procurement e strumenti finanziari di debito ed equity, molta attenzione è stata data allo SME Instrument: uno strumento di finanziamento disegnato per le piccole e medie imprese innovative, che assegna un contributo alla crescita fino a 2,5 milioni di Euro e che si distingue per essere semplice, mirato e snello – senza richiedere la formazione di consorzi. Uno strumento che nel solo biennio 2014-2015 ha assegnato alle imprese italiane oltre 45 milioni di Euro e che nel biennio 2016-2017 potrà contare su un aumento delle risorse del 44%, per un totale di circa 740 milioni di Euro.

SME Instrument esprime bene la volontà della Commissione europea, più volte resa pubblica, di voler aumentare la competitività delle aziende Europee nei mercati globali, incluso il supporto a giovani aziende nella fase di scaling up, focalizzandosi su progetti di sviluppo spinti dal mercato più che dalla ricerca tecnologica e corredati da un solido business plan.

Questo Strumento è ad esempio un ottimo modo di finanziare nuove realtà Europee, nate con un chiaro e solido business plan, e spesso già accompagnate da finanziatori privati, senza al contempo diluirne la proprietà.

L'Anteprima ha seguito un doppio binario: da un lato, l'approfondimento della conoscenza dello Strumento PMI, con il coinvolgimento del fronte europeo – che l'ha progettato e che lo gestisce, con la valutazione dei progetti e l'assegnazione dei finanziamenti. Dall'altro, le testimonianze di alcuni imprenditori che si sono confrontati direttamente con lo Strumento e che possono quindi descriverlo sul fronte della domanda.

Il tema è stato inserito nel percorso della InnoTech Community a partire da un'osservazione poco gratificante sulla partecipazione delle imprese italiane, che operano in un contesto di credito poco competitivo rispetto al quadro europeo e che dovrebbero dunque attingere con maggior determinazione a un canale di finanziamento così importante. Ebbene, nonostante l'alto numero di proposte presentate nel biennio 2014-2015, rispettivamente 2738 in Fase 1 e 782 in Fase 2, 196



imprese italiane hanno ottenuto il finanziamento di Fase 1 e 35 quello di Fase 2, con un tasso di successo rispettivamente del 7,15% e del 4,47%.

L'Anteprima Technology Forum ha analizzato le ragioni della performance italiana, che certo sconta una conoscenza a volte vaga e imprecisa dello Strumento PMI, e si è spinta oltre, avanzando alcune raccomandazioni per migliorarla.

Di seguito le presentiamo in sintesi:

1. Comunicazione

La comunicazione sullo SME Instrument andrebbe potenziata, sia per capillarità, sia per la direzione del flusso, che oggi appare sostanzialmente a senso unico, dalla Commissione Europea verso le imprese.

Il grande lavoro svolto dalla Commissione verso la semplificazione della gestione dei bandi di questo tipo, che ha portato a ridurre drasticamente il numero di pagine della domanda di partecipazione e di conseguenza i tempi di valutazione, dovrebbe andare di pari passo con la definizione di un numero minimo di regole di rendicontazione chiare e non interpretabili. Per compensare ad un numero di regole più ridotto, si è ritenuto utile suggerire l'adozione di una pagina FAQ: i vincitori dei bandi avranno la possibilità di sottoporre direttamente quesiti specifici alla Commissione che darà risposta ufficiale pubblicata sul sito. In questo modo si identificano quelle aree oggi ancora grigie dei regolamenti di rendicontazione coinvolgendo direttamente i fruitori dello SME Instrument. Si riduce quindi il carico di lavoro da parte della Commissione e si aumenta l'efficacia delle risposte che le aziende ricevono in risposta ai propri dubbi interpretativi dei regolamenti.

2. Mappatura

La presentazione di migliaia di domande, da parte di imprese innovative da tutta Europa, genera un data base prezioso sull'attività di ricerca e sviluppo effettivamente in corso: un data base che oggi viene scarsamente valorizzato e soltanto per la parte di imprese che ottengono il finanziamento. La proposta è di rendere pubbliche le descrizioni delle aziende partecipanti e dei progetti presentati, con il consenso dei richiedenti, in un data base online che renda possibile la conoscenza reciproca e



la collaborazione – anche in assenza di finanziamento. Tale banca dati, inoltre, faciliterebbe il contatto con fonti di finanziamento alternative pubbliche e private.

3. Audit, reporting, Q&A

La Community propone che i sistemi di Audit e Reporting siano regolati in modo più chiaro, favorendo il contatto diretto e la certezza delle regole. In particolare, propone che sia creato un sistema pubblico di Domande e Risposte, dove i quesiti delle imprese ricevano risposte ufficiali e formali, con valore di precedente.

4. Valutazione dei progetti

La selezione dei valutatori delle domande ha visto un graduale miglioramento nel tempo, con il passaggio dai classici valutatori dei bandi Europei a valutatori molto più 'business oriented'. L'obiettivo dello SME Instrument è di supportare aziende che abbiano intenzione di immettere sul mercato nuovi prodotti che producano una rapida crescita sia in termini di fatturato che di persone. I valutatori dovranno quindi avere esperienza nella valutazione dell'impatto sul mercato, delle possibilità di crescita e in generale del ritorno dell'investimento del denaro pubblico investito. È il caso, quantomeno per i progetti di Fase 2, di introdurre un secondo step di valutazione in cui i valutatori stessi e la Commissione incontrino le aziende che hanno presentato idee progettuali di alta qualità e il team che implementerà il progetto prima della selezione finale.

5. Il ruolo dei fornitori nelle domande

È stato fatto notare come l'indotto generato da questi strumenti finanziari stia generando un ecosistema di fornitori di prodotti e servizi ad hoc, a volte con significativi rialzi di prezzi se associati allo SME Instrument. In particolare, i vincoli di non modificabilità dei fornitori presentati in sede di domanda, può rappresentare un vincolo stringente poi, in caso di vittoria, per le aziende che si trovano ad avere a che fare con fornitori che chiedono un aggiornamento dell'offerta ormai scaduta nei tempi trascorsi tra la sottomissione e valutazione della domanda. Si raccomanda maggior flessibilità nei casi ci siano giustificati motivi per sostituire i fornitori associati a una domanda di



progetto, come ad esempio nuovi preventivi significativamente più bassi o esigenze particolari nate proprio in fase di sviluppo del progetto.

6. Il ruolo del consulente nella presentazione delle domande

Durante i lavori dell'Anteprima, la quasi totalità delle aziende vincitrici hanno confermato di aver utilizzato dei consulenti per depositare la domanda di partecipazione al bando. Nonostante questo sia in linea con quanto già accade per le altre linee di finanziamento H2020, stupisce la necessità di

ricorrere a un aiuto consulenziale per un bando che deve essere snello, market oriented e rapido: caratteristiche queste che l'azienda proponente deve possedere a sua volta. Aziende che sono nate con un business plan già valutato e accettato da finanziatori privati Venture Capital dovrebbero essere in grado di sottoporre e vincere lo SME Instrument senza ricorso a consulenti esterni e quindi senza diluire il finanziamento al di fuori del progetto stesso. Non sembra essere così. Si consiglia quindi di tenere monitorato questo fattore per arrivare a capire quale azione possa essere adottata.

7. SME Instrument Fase 3

Oggi l'ultima fase dello strumento finanziario SME Instrument non è chiara nelle modalità di esecuzione e supporto per le aziende che ne facciano domanda. Un'azienda che arrivi alla Fase 3 ha già un solido business plan, motivato da clienti pronti ad acquistare prodotti nuovi e innovativi, sviluppati per la maggior parte utilizzando fondi comunitari. E si trova quindi di fronte a una delle più grosse barriere del mondo business: il primo cliente. La Fase 3 dovrebbe accelerare il superamento di questo ostacolo. Nel mondo – per esempio negli Stati Uniti o in Canada dove esistono strumenti finanziari simili allo SME Instrument – nell'ultima fase del progetto i prodotti vengono adottati in seno ai programmi nazionali/federali/comunitari. È chiara la fiducia che la Commissione ha riposto in questi nuovi prodotti generati dalle aziende vincitrici, ed è chiaro il beneficio di mercato e l'opportunità di crescita delle aziende partecipanti: inserire questi prodotti all'interno del normale piano di procurement Europeo accelererebbe soprattutto la fase di crescita e di credibilità dei prodotti nel mercato commerciale. Questa soluzione non comporta costi aggiuntivi per la Commissione perché tali prodotti verrebbero inclusi in piani di procurement già esistenti, e invece



comporterebbe la chiusura di un rapido percorso da progetto a cliente che non si ferma al mero prodotto.

È altrettanto vero che aziende con un solido business plan e un prodotto pronto a essere commercializzato avranno necessità di altri finanziamenti, tipicamente di natura venture capital o private equity. In generale però si fa notare come queste aziende il più delle volte abbiano già soci finanziatori di questo tipo all'interno della società. Infine, disporre di un business plan con un prodotto nuovo che sia già stato adottato, sarà una spinta molto più significativa di un semplice contatto, nel confronto di queste aziende con potenziali investitori.

A riguardo, sarebbe utile che la Commissione facilitasse il contatto con i primi clienti a progetto in corso e in particolare nell'arco temporale tra l'implementazione del progetto in Fase 1 e la (eventuale) presentazione della domanda in Fase 2.

8. Dotazione finanziaria

Attualmente il totale delle domande finanziate è una percentuale ridottissima rispetto al numero delle PMI in Europa, anche considerando solo le cosiddette PMI Innovative. Inoltre, le ultime statistiche mostrano che circa un quarto delle proposte presentate nel primo biennio di Horizon 2020 fanno riferimento all'SME Instrument, che, tuttavia, ha una dotazione finanziaria pari al 3-4% del budget di Horizon 2020. Questo significa che tante proposte di elevata qualità e potenziale successo sul mercato non vengono selezionate. Al contempo, l'attuale livello di budget stanziato per lo Strumento PMI fa sì che la maggior parte delle proposte selezionate in Fase 1 non arrivino al finanziamento in Fase 2 (il vero e proprio progetto di industrializzazione e internazionalizzazione). In buona sostanza, si rischia di erogare i 50.000 € di fase 1 soltanto per elaborare un business plan promettente, senza fornire il necessario supporto per l'effettiva implementazione e commercializzazione dell'idea di business. Si rende dunque necessario aumentare il totale finanziato e rafforzare sinergie con ulteriori fonti di finanziamento pubbliche e private.

Conclusioni

In generale il feedback sui nuovi strumenti finanziari della Commissione europea presentati durante l'Anteprima è stato positivo. Tali strumenti sono stati creati e si stanno evolvendo in linea con lo sviluppo di nuove realtà industriali, forti di investimenti privati e soprattutto demand driven,



rapresentando una svolta importante rispetto al classico modello guidato meramente dallo sviluppo della tecnologia di base.

Fermo restando che è necessario mantenere ampio e chiaro l'investimento in ricerca, e che il Programma può essere ancora migliorato secondo le raccomandazioni della InnoTech Community, il messaggio per le realtà industriali che si accingono a partecipare ai programmi Europei è chiaro: il mercato è importante, il ritorno sull'investimento dei denari pubblici investiti deve essere significativo, sia in termini di crescita di fatturato dell'azienda che del suo personale, e l'orizzonte commerciale è globale e non più locale.

Le Raccomandazioni sono raccolte e pubblicate con i contributi di:

Antonio Carbone, National Contact Point for Horizon2020, APRE

Alberto Di Minin, Professore di Strategia, Istituto di Management - Scuola Superiore Sant'Anna

Luca Rossetini, CEO, D-Orbit

Un ringraziamento a tutti i relatori e ai partecipanti dell'Anteprima Technology Forum 2016 per le analisi e le opinioni condivise durante i lavori, che costituiscono l'apporto fondamentale delle Raccomandazioni.