

Testimonianza di un valutatore (H2020)

Cristian Carboni

28/4/2021

Ciclo di webinar

DIREZIONE: HORIZON EUROPE



Chi è un esperto?



Le istituzioni dell'Unione europea nominano esperti esterni a supporto delle attività di valutazione dei progetti e per fornire pareri e consulenze in casi specifici. In particolare gli esperti forniscono un supporto nella valutazione di progetti finanziati, nel monitoraggio degli stessi, nella stipula di convenzioni e contratti di appalto.

Inoltre, gli esperti forniscono pareri e consigli sulla preparazione, attuazione e valutazione dei programmi dell'UE e sulla progettazione delle politiche europee.

Come diventare un esperto?

Al fine di selezionare gli esperti, le Istituzioni dell'Unione Europea pubblicano regolarmente bandi con relativi criteri di selezione, competenze richieste, descrizione dei compiti, durata e condizioni di remunerazione.

L'elenco degli esperti è pubblico e lo potete trovare sul sito della Commissione Europea:

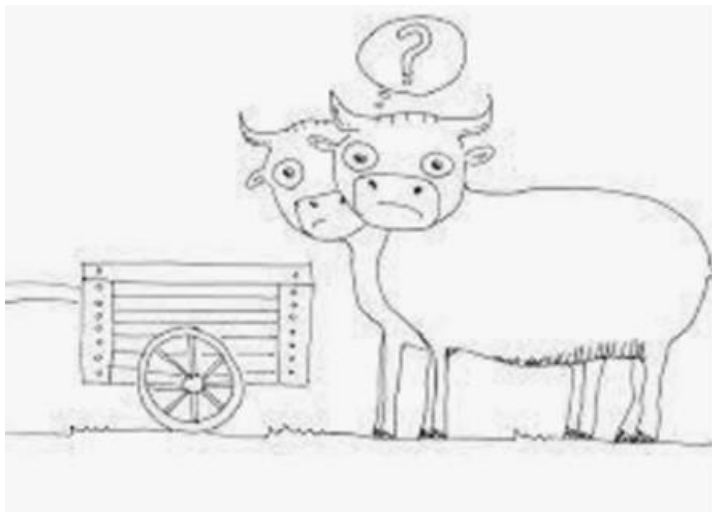
<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/how-to-participate/reference-documents>

- Gli esperti non possono discutere con nessuno le valutazioni o il contenuto dei progetti (riservatezza) e per questa ragione oggi potrò parlare solo in termini generali sulla base della mia esperienza personale
- non possono esserci collegamenti tra gli esperti ed i progetti
- ad oggi non è ancora possibile parlare del nuovo programma di lavoro, perché la Commissione ci sta lavorando (quindi la mia presentazione farà principalmente riferimento ai criteri del vecchio programma)
- infine vorrei ricordarvi che non parlo a nome della Commissione ma in qualità di esperto indipendente.

Suggerimenti



Non mettete il carro davanti ai buoi!



Per la stesura dei progetti e la partecipazione alle varie call si parte dalle idee e dalle esigenze del mercato e non dai bandi.

Una volta chiara la Value Proposition si cerca la call adatta.

Non scrivete troppo!



Ricordatevi che qualcuno deve leggere e capire quello che scrivete ... Le informazioni importanti possono sfuggire se i testi sono molto lunghi e complessi.

- presentate le informazioni visivamente: includete figure, diagrammi, gantt, tabelle che consentono ai valutatori di visualizzare le informazioni
- scrivete in modo semplice (i valutatori spesso non sono madrelingua)
- non lasciate nulla all'immaginazione, siate precisi ed espliciti: i valutatori devono giudicare ciò che leggono

- Mostrare come la vostra proposta è coerente con la call o con le tematiche di riferimento utilizzando tabelle ed elenchi puntati può aiutare gli esperti! (Non ha senso copiare e incollare intere pagine del work programme!)
- Un buon executive summary aiuta!

Siate concreti e date delle evidenze



- Evitate incongruenze nella proposta
- facilitate la ricerca delle risposte alle sotto-domande dei vari criteri
- supportate le vostre affermazioni con esempi concreti
- formulate gli obiettivi in termini misurabili
- determinate mezzi e costi
- fornite deliverable per evidenziare i risultati delle attività svolte

Presentate le diverse componenti del progetto con sequenze logiche e con sottosezioni

	Intervention Logic	Objectively Verifiable Indicators	Sources of Verification	Assumptions
Overall Objectives				
Project Purpose				
Results				
Activities		Means	Cost	
				Pre-conditions

- inviate una proposta strutturata.
- definite una pianificazione precisa e realistica, con le tappe principali e i risultati finali di ogni tappa
- assegnate le responsabilità e le risorse specifiche all'interno del consorzio

Domande?



È possibile trovare risposte alle domande sui criteri di valutazione dei progetti nella sezione Domande frequenti (FAQ) del sito web della Commissione:

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/support/faq;grantAndTendertype=1;categories=;programme=null;actions=;keyword=expert%20briefing;period=null>

Grazie per l'attenzione!



Cristian Carboni
Light Industries Market Manager

 cristian.carboni@denora.com

 www.denora.com

 +393405902673



Ci sono tre criteri di valutazione

- Eccellenza (rilevanza rispetto alla call)
- Impatto
- Qualità ed efficienza nell'implementazione

Article 15 of the Horizon 2020 Rules for Participation Regulation No 1290/2013

I punteggi utilizzati nelle valutazioni

- le scale di valutazione sono codificate in modo da ottenere una certa omogeneità di giudizio tra gli esperti
- le valutazioni sono guidate da criteri e domande guida
- l'esperto deve giustificare le ragioni di un dato punteggio



- 0—Proposal **fails to address the criterion** or can't be assessed due to missing or incomplete information.
- 1—**Poor** The criterion is inadequately addressed, or there are serious inherent weaknesses.
- 2—**Fair** Proposal broadly addresses the criterion, but there are significant weaknesses.
- 3—**Good** Proposal addresses the criterion well, but a number of shortcomings are present.
- 4—**Very Good** Proposal addresses the criterion very well, a small number of shortcomings are present.
- 5—**Excellent** Proposal successfully addresses all relevant aspects of the criterion; any shortcomings minor.

- Chiarezza e pertinenza dell'obiettivo!
- Confronto con lo stato dell'arte attuale e relativi vantaggi (costo, facilità d'uso, ecc.), meglio se quantitativa
- TRL
- Credibilità (potenziale fatturato e piano di ingresso nei mercati credibili)
- Rischi e opportunità legati al lancio sul mercato dal punto di vista tecnico, commerciale (costi vs benefici, ROI), normativo, di sostenibilità per i clienti, valore per i clienti, vantaggi rispetto alla tecnologie in commercio

- dimostrare che la soluzione potrebbe funzionare (un prototipo in laboratorio non presenta i problemi di un impianto industriale)
- diritti di proprietà intellettuale
- strategia di disseminazione su misura (non solo sito web generale o pubblicazione ma su misura per il target)



prevedere prove sul campo o dimostrazioni su larga scala coinvolgere l'utente finale in processi reali

- Dimostrare come l'esito del progetto può dare impulso alla crescita dell'azienda (indicatori quantitativi con giustificazioni credibili e stime realistiche)
- valutazione del mercato (con driver e barriere)
- analisi della concorrenza
- Spiegare perché il potenziale cliente avrà interesse a utilizzare o acquistare il risultato del progetto?
- valorizzazione commerciale: venditori, rappresentante, aspetti normativi, certificazioni, reti di assistenza, capacità finanziarie e logistiche

- dimostrate che i partner sono in grado di realizzare le attività senza modifiche (ad es. cambio di partner, pacchetti di lavoro aggiuntivi, variazioni nel budget o nelle risorse).
- dimostrate come i partner contribuiranno allo svolgimento delle varie attività spiegando perché sono stati scelti questi partner?
- prevedete l'acquisto di eventuali competenze mancanti
- valutate i possibili rischi (dipendenti che lasciano il progetto, partner che lasciano il progetto)
- lasso di tempo realistico

Criteri di qualità ed efficienza

- Descrivete in modo realistico le deliverable e le milestone (che consentono agli esperti di verificare lo stato di avanzamento del progetto e i risultati delle varie attività)
- evidenziate il rispetto delle procedure di sicurezza
- spiegate i sistemi di protezione della proprietà intellettuale (se possibile)
- monitorate nel tempo eventuali scostamenti nell'utilizzo delle risorse (mesi / uomo; costi, ecc.) e applicate azioni correttive
- Utilizzate le risorse in modo economico, efficiente ed efficace