Allegato A)



Direzione Generale "Attività produttive"
Settore "Politiche di sostegno alle imprese"

CATALOGO DEI SERVIZI AVANZATI E QUALIFICATI PER LE IMPRESE TOSCANE

[01/09/2020]

Indice

Indice 2
Disposizioni generali 4
A. Servizi qualificati di accompagnamento - primo sostegno per l' innovazione 10
A.1 - Servizi di audit e assessment del potenziale e dell'impatto sociale 11
A.2 - Studi di fattibilità 12
Casi particolari 14
B. Servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione 15
B.1 - Servizi qualificati di supporto alla ricerca e sviluppo ed alla innovazione di prodotto e/o processo 16
B.1.1 - Servizi di supporto alla ricerca e sviluppo e all'innovazione di prodotto e/o di processo nella fase di concetto 17
B.1.2 - Servizi di supporto all'introduzione di nuovi prodotti 18
B.1.3 - Servizi tecnici di progettazione per ricerca e sviluppo e per innovazione di prodotto e/o di processo produttivo 19
B.1.4 - Servizi tecnici di sperimentazione (prove e test) 20
B.1.5 - Servizi di gestione della proprietà intellettuale 21
B.1.6 - Ricerca contrattuale 22
B.1.7 - Servizi di supporto all'innovazione dell'offerta 23
B.2 - Servizi qualificati di supporto alla innovazione organizzativa e alla conseguente introduzione di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) e alla sperimentazione di pratiche di innovazione sociale 24
B.2.1 - Servizi di supporto al cambiamento organizzativo 25
B.2.2 - Servizi di miglioramento della efficienza delle operazioni produttive 26
B.2.3 - Gestione della catena di fornitura 27
B.2.4 - Supporto alla certificazione avanzata 28
B.2.5 - Servizi per l'efficienza e la responsabilità ambientale 29
B.2.6 - Servizi di supporto all'innovazione organizzativa mediante gestione temporanea di impresa (Temporary management - TM) 30
B.3 - Servizi qualificati di supporto all'innovazione commerciale per il presidio strategico dei mercati 31
B.3.1 - Supporto alla introduzione di innovazioni nella gestione delle relazioni con i clienti 32
B.3.2 - Supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti 33
B.3.3 - Servizi di valorizzazione della proprietà intellettuale 34
B.4 - Servizi qualificati specifici 35
B.4.1 - Servizi qualificati specifici per la creazione di nuove imprese e nuove imprese innovative 36
B.4.1.1 - Pre-incubazione 37
B.4.1.2 – Incubazione e Servizi di messa a disposizione di spazi attrezzati 38
B.4.1.3 - Accompagnamento commerciale e accelerazione 39
B.4.2 - Servizi qualificati specifici a domanda collettiva 40
B.4.2.1 - Marchi collettivi 40
B.4.2.2 – Tracciabilità/Rintracciabilità dei prodotti 40
B.4.2.3 - Certificazione di filiera 40
B.4.2.4 - Logistica e supply chain management 40
B.4.2.5 - Reti distributive e gestione delle relazioni con i clienti 40
B.4.2.6 - Temporary management 40
B.4.2.7 – Supporto alla costituzione di Organizzazioni interprofessionali e alla progettazione dei servizi connessi 41
B.5. Servizi qualificati di consulenza per l'innovazione finanziaria 43
B.6 - Servizi di supporto alla digitalizzazione 45

B.6.1 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Advanced Manufacturing” ..46
B.6.2 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Additive Manufacturing”.....47
B.6.3 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Augmented Reality” 48
B.6.4 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Simulation”.....50
B.6.5 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Horizontal/Vertical Integration” 52
B.6.6 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Industrial Internet”.....54
B.6.7 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “cloud computing” 55
B.6.8 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Cybersecurity” 57
B.6.9 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Big data and analytics”.....59
B.6.10 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su intelligenza artificiale.....61
B.6.11 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su Blockchain.....63
C. Servizi all’internazionalizzazione 64
C.1 - Partecipazione a fiere e saloni internazionali.....65
C. 2 – Promozione mediante utilizzo di uffici o sale espositive all’estero 66
C.3 - Servizi promozionali.....67
C. 4 - Supporto specialistico all’internazionalizzazione.....68
C. 5 - Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati.....69

Disposizioni generali

Il presente Catalogo contiene l'elenco dei servizi avanzati e qualificati che le imprese toscane possono attivare e per i quali possono richiedere un sostegno finanziario, per rafforzare il proprio posizionamento competitivo sostenendo il processo di innovazione sia derivante da attività di ricerca e sviluppo, che nella nuova declinazione regolamentare rispetto al passato ha una valenza fortemente più applicativa e quindi orientata al mercato, promuovendo cooperazione tra GI e sistema delle MPMI sia espressamente applicativa (e destinata solo alle MPMI) o più comunemente definita "incrementale" in quanto tesa al miglioramento della produttività delle imprese e quindi non solo tecnologica ma anche organizzativa e commerciale.

Nella definizione delle diverse tipologie di servizi del Catalogo per innovazione di prodotto, per chiarezza espositiva, si intende la creazione e successiva introduzione nel mercato di un bene o di un servizio, che può essere nuovo, ovvero una innovazione di un bene o servizio pre-esistente.

La gamma e le tipologie di servizi individuati nell'ambito del presente "Catalogo dei servizi avanzati e qualificati per le imprese toscane vengono ricondotte alle seguenti Aree tematiche e tipologiche:

A. Servizi qualificati di accompagnamento – primo sostegno per l'innovazione
B. Servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione
C. Servizi all'internazionalizzazione

Per ogni tipologia di servizi viene fornita una descrizione dei contenuti e dei principali documenti o supporti che devono essere forniti per la valutazione dello stato di attuazione del progetto.
Per la definizione dei massimali di costo ammissibili, della durata e dell'intensità d'aiuto si rinvia agli specifici bandi. In tale occasione si terrà conto:
dei massimali di costo utilizzati nei precedenti bandi
di applicare i principi di gradualità e proporzionalità correlati alla dimensione delle imprese
dei massimali di intensità d'aiuto approvate dalla Commissione dell'Unione europea ed in particolare di quanto previsto all'art 28 e 29 del Reg. CE 651/2014 o nel Reg CE 1407/2013 .
Nella definizione dell'intensità d'aiuto inoltre, si terrà conto della logica che sta alla base dell'intervento pubblico in materia di innovazione e che si basa sull'esigenza di rispondere a particolari situazioni di "fallimento di mercato". Saranno pertanto maggiormente incentivati i progetti di innovazione radicale e quelli concentrati sulle fasi precompetitive anziché su quelle di sviluppo perché più incerti nei rendimenti attesi.

Requisiti generali del fornitore

Considerato che l'impresa che innova dipende in larga misura da fattori esterni in forma di competenze un'attenzione particolare deve essere posta sui requisiti del fornitore di servizi per l'innovazione. Pertanto nella selezione e valutazione delle proposte progettuali verranno verificati i requisiti del fornitore indicati nel catalogo per ogni area tematica e tipologia di servizi. A tale proposito si ricorda che di norma, i fornitori sono professionisti che operano in forma organizzata singola, associata, societaria, cooperativa quali ad esempio centri servizi, società di consulenza, studi tecnici e di consulenza, cooperative, consorzi come indicato per ogni area tematica.
I fornitori individuati dalla MPMI beneficiaria devono comunque essere soggetti indipendenti dalla stessa secondo la nozione di associazione e collegamento di cui all'allegato 1 del Regolamento (UE) n. 651/2014 e non devono risultare soggetti a controllo da parte della medesima persona fisica o da persone fisiche legate da rapporti di coniugio, parentela e affinità entro il secondo grado.
L'impresa sceglie liberamente il fornitore o i fornitori dei servizi che intende utilizzare per la realizzazione del progetto. Il soggetto incaricato di fornire i servizi dovrà, di norma, realizzarli utilizzando la propria struttura organizzativa.

Al fine di assicurare la qualità del servizio, il fornitore dovrà autocertificare l'esperienza maturata indicando, il nominativo di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e la descrizione dell'attività svolta per gli stessi. Qualora il fornitore del servizio sia un Organismo di Ricerca (O.R.) pubblico invece dell'autocertificazione dell'esperienza maturata con l'indicazione del nominativo dei tre clienti dovrà fornire una dichiarazione attestante la natura pubblica dell'O.R.
In linea generale, al fine di promuovere un processo di contaminazione, ovvero al fine di favorire il trasferimento e la diffusione di nuove conoscenze e l'acquisizione di nuove competenze in ambito aziendale, di norma, i fornitori dei servizi dovranno svolgere presso la sede del cliente o mediante l'utilizzo di piattaforme digitali un monte ore o giornate non inferiori ad 1/3 totale per i servizi qualificati di accompagnamento - primo sostegno per l'innovazione e ad 1/5 per i servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione.
Le prestazioni di consulenza dovranno essere giustificate, sia in fase di presentazione del progetto d'investimento, che di rendicontazione delle attività, in termini di giornate di consulenza. Il costo giornaliero degli esperti incaricati, riconoscibile ai fini contributivi, non potrà superare i parametri indicati nei tariffari professionali e in assenza di detti tariffari i massimi di seguito fissati:

Per le sezioni A e B

Categoria	Esperienza nel settore Specifico di consulenza	Tariffa max giornaliera (in euro)
A	Oltre 15 anni	600,00
B	10 – 15 anni	400,00
C	5 – 10 anni	200,00
D	3-5 anni	150,00

Per la sezione C occorre far riferimento anche all'area geografica in cui ha sede il fornitore ed in assenza di tariffari i massimi sono quelli di seguito fissati:

Categoria	Esperienza nel settore specifico di consulenza	Tariffa massima giornaliera (Euro)		
		Aree Geografiche Fascia A	Aree Geografiche Fascia B	Aree Geografiche Fascia C
		USA, GERMANIA, BELGIO, DANIMARCA, UK, GIAPPONE, NORVEGIA, FRANCIA, SVEZIA, AUSTRIA, ITALIA	PAESI BASSI, GRECIA, ARGENTINA, VENEZUELA, MESSICO, DUBAI, IRLANDA, FINLANDIA, HONG KONG, KUWAIT, PORTOGALLO, SLOVENIA, SPAGNA URUGUAY, CANADA, ARABIA SAUDITA, BRASILE, CILE, SINGAPORE, MACEDONIA, AUSTRALIA, ISRAELE	ALGERIA, KAZAKISTAN, GIORDANIA, AZERBAIGIAN, THAILANDIA, LIBANO SERBIA, SLOVACCHIA, ROMANIA, UNGHERIA, INDIA, CINA, MAROCCO, SENEGAL SIRIA, INDONESIA, VIETNAM, EGITTO, TURCHIA, SUD AFRICA, PAKISTAN, UCRAINA, MALAYSIA, PERU', FILIPPINE RUSSIA, REPUBBLICA CECA, LETTONIA, BOSNIA ED ERZEGOVINA, COREA DEL SUD, BULGARIA, TAIWAN, ESTONIA, UZBEKISTAN, IRAN ALBANIA, LIBIA, TUNISIA, POLONIA, LITUANIA, CROAZIA
A	Oltre 15 anni	600,00	583,00	506,00
B	10 - 15 anni	400,00	389,00	337,00
C	5 - 10 anni	200,00	194,00	168,00
D	3 - 5 anni	150,00	146,00	126,00

Il personale utilizzato, di norma, deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento. E' ammesso il ricorso a consulenti, non in funzione di capo progetto, con

esperienza inferiore purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base prevista per esperienza 3-5 anni ridotta del 10% (euro 135,00)
Ai fini dell'individuazione della tariffa applicabile, si farà riferimento all'esperienza professionale maturata alla data di presentazione della domanda di aiuto.

Ogni fornitore inoltre:
- non può incaricare, di norma, i propri esperti per più di 200 gg/annue di lavoro ciascuno con riferimento ai servizi del Catalogo. In fase di rendicontazione finale tali esperti dovranno controfirmare le ore effettivamente svolte per il progetto.
- non può sottoscrivere, di norma, annualmente contratti che cumulativamente superino Euro 1.000.000,00

I suddetti requisiti potranno essere ridotti, rimodulati e dettagliati nei singoli bandi in funzione delle specificità degli stessi.

Non viene riconosciuta, quale spesa ammissibile, la consulenza specialistica rilasciata da:
a) titolari, amministratori, soci (persone fisiche) e dipendenti dell'impresa richiedente l'agevolazione o coniugi, parenti o affini entro il secondo grado di titolari, amministratori e soci dell'impresa richiedente;
b) imprese individuali la cui titolarità/rappresentanza legale sia riconducibile ai titolari, amministratori e soci (persone fisiche) dell'impresa richiedente l'agevolazione o loro coniugi, parenti o affini entro il secondo grado dell'impresa stessa;
c) società il cui capitale sociale o le cui quote siano detenute da amministratori dell'impresa beneficiaria o da soci (persone fisiche) della stessa che detengano quote superiori al 10% del capitale (detto vincolo non opera con riguardo ai soci lavoratori di cooperative);
d) imprese fornitrici che fanno parte dello stesso gruppo ossia che sono direttamente controllate e collegate o controllanti rispetto all'impresa che effettua la domanda;
e) partner del medesimo progetto.
A tal fine, all'atto di presentazione della domanda di aiuto, è fatto obbligo ai soggetti richiedenti l'agevolazione, di presentare una specifica dichiarazione con la quale, per ciascun amministratore, socio e dipendente, si fornisce un elenco dei relativi coniugi, parenti e affini entro il secondo grado, indicando per ciascuno di questi nome, cognome e codice fiscale.

Modalità di attivazione del contributo

Le imprese toscane che acquisiscono dei servizi che rispondono alle caratteristiche dei servizi elencati nel presente catalogo potranno beneficiare di un aiuto conforme a quanto previsto dalla normativa comunitaria, nazionale e regionale vigente ed in particolare dal Reg (UE) 651/2014 e s.m.i. e/o dal Reg.(UE) 1407/2013 e s.m.i. nonché dal Reg (UE) n. 2020/558 e dalla Comunicazione CE C (2020) 1863 "Quadro temporaneo per le misure di aiuto di Stato a sostegno dell'economia nell'attuale emergenza del COVID-19 " e successive modifiche e integrazioni,

Gli aiuti verranno attivati con specifici bandi che dovranno assicurare la semplificazione, lo snellimento amministrativo ed il minor impatto sui costi delle imprese. Per l'attuazione potranno essere applicate procedure automatiche o valutative. Le procedure valutative saranno svolte secondo le modalità del procedimento a graduatoria come previsto dalla L.R. 71//2017 e s.m.i.. Di norma l'aiuto viene concesso nella forma di voucher quale contributo in conto capitale con erogazione mediante utilizzo della delega di pagamento di cui all'art 1269 del c.c.

Le modalità operative per l'erogazione del contributo in forma di voucher, nonché la relativa modulistica, sono illustrate nelle specifiche "Linee guida per la rendicontazione" messe a disposizione per ciascun Bando.

Spesa minima ammissibile, investimento massimo ed intensità dell'aiuto

La spesa minima e massima ammissibile per ogni progetto d'investimento attivato e l'intensità d'aiuto viene definita dai singoli bandi che daranno attuazione al presente catalogo e varia in relazione alle dimensioni dell'impresa ed alla tipologia di servizio.

In generale per l'attivazione di interventi "diffusion oriented" a sostegno di investimenti con una spesa massima ammissibile fino ad Euro 100.000,00 la spesa minima ammissibile è la seguente:

microimpresa Euro 7,5/10 mila

piccola impresa Euro 12,5 mila

media impresa, consorzi, ARTI/RTI e contratti di rete Euro 20 mila

Casi in cui l'intensità di aiuto può essere incrementata

Di norma il sostegno viene attivato ai sensi dell'articolo 28 del Reg UE 651/2014 e s.m.i., per i servizi di consulenza e di sostegno all'innovazione, l'intensità di aiuto può essere aumentata fino al 100% dei costi ammissibili a condizione che l'importo totale degli aiuti per tali servizi non superi Euro 200.000,00 per beneficiario su un periodo di tre anni.

L'intensità d'aiuto definita dai singoli bandi può, su indicazione della Giunta regionale, prevedere incrementi dell'intensità d'aiuto qualora vengano attivate specifiche combinazioni di servizi, strategie di settore / territorio o per sostenere sinergie con altri interventi regionali, nazionali e comunitari.

Definizioni

Le definizioni contenute nella presente sezione sono finalizzate alla corretta interpretazione dei requisiti che devono essere posseduti dalle imprese beneficiarie, dai fornitori e dalle attività ricomprese nei diversi servizi previsti dal presente Catalogo.

«**Grandi imprese**»: le imprese che non rientrano nella definizione di piccole e medie imprese[1]

«**Organismo di ricerca e diffusione della conoscenza**»: un'entità (ad esempio, università o istituti di ricerca, agenzie incaricate del trasferimento di tecnologia, intermediari dell'innovazione, entità collaborative reali o virtuali orientate alla ricerca), indipendentemente dal suo status giuridico (costituito secondo il diritto privato o pubblico) o fonte di finanziamento, la cui finalità principale consiste nello svolgere in maniera indipendente attività di ricerca fondamentale, di ricerca industriale o di sviluppo sperimentale o nel garantire un'ampia diffusione dei risultati di tali attività mediante l'insegnamento, la pubblicazione o il trasferimento di conoscenze.[2]

«**Micro**, **piccole e medie imprese**» (in seguito «MPMI»), «micro imprese», «piccole imprese» e «medie imprese»: le imprese ai sensi del Regolamento UE n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 che dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno in applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato – Allegato I - Effettivi e soglie finanziarie che definiscono le categorie di imprese, prevede quanto segue:

1. La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (MPMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di EURO oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di EURO.
2. Nella categoria delle MPMI si definisce piccola impresa un'impresa che occupa meno di 50 persone e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di EURO.
3. Nella categoria delle MPMI si definisce microimpresa un'impresa che occupa meno di 10 persone e realizza un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di EURO.

«**Studio di fattibilità**»: la valutazione e l'analisi del potenziale di un progetto, finalizzate a sostenere il processo decisionale individuando in modo obiettivo e razionale i suoi punti di forza e di debolezza, le opportunità e i rischi, nonché a individuare le risorse necessarie per l'attuazione del progetto e, in ultima analisi, le sue prospettive di successo:".[3]

«Ricerca contrattuale»: E' l'attività di ricerca svolta da un Organismo di Ricerca (OR) per conto di imprese. L'organismo di ricerca, in quanto mandatario, fornisce un servizio alle imprese, in quanto mandante, i) contro il versamento di una remunerazione appropriata per il suo servizio e ii) alle condizioni specificate dal mandante. Il mandante è proprietario dei risultati del progetto e si assume i rischi di un eventuale insuccesso[4]

«**Ricerca industriale**»: ricerca pianificata o indagini critiche miranti ad acquisire nuove conoscenze e capacità da utilizzare per sviluppare nuovi prodotti, processi o servizi o per apportare un notevole miglioramento ai prodotti, processi o servizi esistenti. Essa comprende la creazione di componenti di sistemi complessi e può includere la costruzione di prototipi in ambiente di laboratorio o in un ambiente dotato di interfacce di simulazione verso sistemi esistenti e la realizzazione di linee pilota, se ciò è necessario ai fini della ricerca industriale, in particolare ai fini della convalida di tecnologie generiche.[5]

«**Sviluppo sperimentale**»: l'acquisizione, la combinazione, la strutturazione e l'utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica, commerciale e di altro tipo allo scopo di sviluppare prodotti, processi o servizi nuovi o migliorati. Rientrano in questa definizione anche altre attività

---

1 Regolamento UE n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 che dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno in applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato

2 ibidem

3 Regolamento UE n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 che dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno in applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato

4 Raccomandazione Comunitaria 2003/361/CE del 6 maggio 2003

5 Regolamento UE n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 che dichiara alcune categorie di aiuti

destinate alla definizione concettuale, alla pianificazione e alla documentazione di nuovi prodotti, processi o servizi[6]

«**Investimento per il finanziamento del rischio**»: investimenti in equity e quasi-equity, emissioni obbligazionarie (*minibond*) o una combinazione di questi strumenti, a favore di imprese ammissibili al fine di realizzare nuovi investimenti[7];

«**Intermediario finanziario**»: qualsiasi istituzione finanziaria, a prescindere dalla sua forma e dal suo assetto proprietario, compresi fondi di fondi, fondi di investimento di venture capital e di private equity, strumenti di crowfunding, fondi di investimento pubblici, banche[8];

«**Innovazione sociale** »: un'innovazione che è sociale sia nei sui fini che nei suoi metodi realizzativi. In altri termini sono innovazioni sociali le nuove idee (prodotti, servizi e modelli) che affrontano (in maniera più efficace delle alternative esistenti) i bisogni sociali e che simultaneamente creano nuove collaborazioni e interazioni sociali. Sono innovazioni che non solo generano un beneficio per la società, ma aumentano anche la capacità di agire della società stessa. Le innovazioni sociali possono avvenire a cavallo tra il settore pubblico, il settore privato, il terzo settore e la comunità[9.]

«**Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI)**»: deve intendersi come "la responsabilità delle imprese per il loro impatto sulla società". Per soddisfare pienamente la loro responsabilità sociale, le imprese devono avere in atto un processo per integrare le questioni sociali, ambientali, etiche, i diritti umani e le sollecitazioni dei consumatori nelle loro operazioni commerciali e nella loro strategia di base in stretta collaborazione con i rispettivi interlocutori, con l'obiettivo di : i) fare tutto il possibili per creare un valore condiviso tra i loro proprietari/azionisti e gli altri loro soggetti interessati e la società in generale ; ii) identificare, prevenire e mitigare i loro possibili effetti avversi.[10]

«Dimostratore»: ai fini del presente documento un dimostratore è un prototipo grezzo della soluzione o del prodotto che si vuole realizzare, spesso dotato di un insieme parziale delle funzionalità desiderate, che ha il compito di consentire una verifica sperimentale della fattibilità della soluzione e una decisione sull'opportunità di procedere allo sviluppo definitivo della soluzione o del prodotto per la produzione. Un dimostratore non rappresenta la soluzione o il prodotto finale e coincide con il concetto di "Proof of Concept".

«**Soluzione pilota**»: una soluzione pilota è un prototipo in scala ridotta della soluzione o del prodotto/processo desiderato, dotato di tutte le funzionalità della soluzione o del prodotto definitivo, eccetto la scala. Ha il compito di consentire una verifica di dettaglio delle funzionalità desiderate e un'analisi costi-benefici accurata, che consenta di decidere se procedere con l'implementazione su scala completa

6 Regolamento UE n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 che dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno in applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato

7 ibidem

8 ibidem

9 Definizione ripresa da "Open Book of Social Innovation" (Murray, Calulier-Grice and Mulgan, 2010) e ripresa dalla Commissione europea. Testo originale: "Social Innovations are innovations that are social in both their ends and their means -new ideas (products, services and models) that simultaneously meet social needs (more effectively than alternatives) and create new social relationships or collaborations. They are innovations that are not only good for society but also enhance society's capacity to act. Social innovations take place across boundaries between the public sector, the private sector, the third sector and the household."

10 Si veda la COM(2011) 681 definitivo della Commissione europea dal titolo "Strategia rinnovata dell'UE per il periodo 2011-14 in materia di responsabilità sociale delle imprese"

A. Servizi qualificati di accompagnamento - primo sostegno per l'innovazione

Obiettivi

I servizi qualificati di primo livello sono finalizzati ad aiutare le imprese a mettere a fuoco la propria posizione competitiva, tecnologica, organizzativa, gestionale e sociale, con una valutazione del proprio potenziale e primi studi di fattibilità. Questa prima linea dovrà essere offerta da fornitori in grado di effettuare una rapida diagnostica e di suggerire dei piani di azione. Sulla base di questo primo intervento le imprese saranno meglio in grado di definire il proprio percorso successivo, anche selezionando i fornitori migliori.

Tale linea di servizi si rivolge quindi soprattutto alle imprese che non hanno già chiarito completamente il proprio fabbisogno e non hanno un'attitudine consolidata a servirsi di servizi esterni, a causa peraltro dell'eccessiva incertezza delle prestazioni e dei risultati che scoraggia le imprese a investire risorse proprie in tali attività.

Requisiti del fornitore dei servizi

Centri servizi, consorzi tra imprese, università, società e studi di consulenza. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- qualificazione del personale utilizzato per il progetto (di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento). E' ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%;
- esperienza documentata almeno triennale del fornitore di servizi in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- con riferimento al precedente requisito autocertificazione dell'esperienza maturata con indicazione dei nominativi di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Tipologia di servizi

A.1. Servizi di audit e assessment del potenziale e dell'impatto sociale

A.2. Studi di fattibilità

Casi particolari

Tenuto conto di specifici obiettivi dei bandi possono entrare a far parte dell'area di accompagnamento anche tipologie di servizi descritti nell'area B. Servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione quali ad esempio la tipologia B 1.6, B 2.6, B 4.1

A.1 - Servizi di audit e assessment del potenziale e dell'impatto sociale

Descrizione

Servizi finalizzati alla diagnosi della situazione competitiva di un'impresa, sotto il profilo del mercato, della tecnologia di prodotto e di processo, della strategia degli impatti sociali e dell'organizzazione. Vengono svolti da team multidisciplinari e/o da consulenti o manager con prolungata esperienza. Utilizzano metodi di audit tecnologico, audit competitivo e strategico, analisi dell'impatto sociale e di stakeholder engagement, analisi dei punti di forza e debolezza (analisi SWOT), valutazione del potenziale innovativo e di crescita dell'impresa. Richiedono visite ripetute presso la sede dell'impresa. I risultati sono formulati in piani di azione in grado di orientare le scelte successive dell'impresa, anche in riferimento alla domanda di servizi qualificati specializzati.

Contenuto

Il Servizio è realizzato in stretta collaborazione con il personale e il management dell'impresa. In generale, la struttura classica di un processo di Audit è la seguente:

- Analisi

- dell'assetto organizzativo aziendale (oggetto sociale; evoluzione dell'azienda; il management e la compagine sociale; l'organigramma e il mansionario attuale: punti di forza e debolezza dell'assetto aziendale, possibili modifiche e soluzioni alle problematiche emerse);
- tecnologica sul prodotto e la funzione di produzione (struttura fisica della produzione; struttura organizzativa: organizzazione della produzione, strumenti per la programmazione, controllo qualità, struttura dei magazzini, gli acquisti, analisi della produttività, problematiche emerse e possibili linee d'intervento);
- del profilo economico finanziario (analisi patrimoniale, finanziaria, economica e reddituale; analisi per indici e margini della situazione patrimoniale, finanziaria e reddituale, punto di pareggio; problematiche legate al profilo economico, patrimoniale e possibili soluzioni proposte);
- della competitività (mercato di riferimento, market leader). Trend del mercato: analisi della domanda, analisi della offerta, punti di forza e debolezza dell'azienda del prodotto e delle politiche commerciali e distributive. La concorrenza: i prodotti, i punti di forza e debolezza le politiche commerciali, struttura del settore di appartenenza e sue possibili evoluzioni. Modello di business, strategie di marketing, problematiche legate al profilo competitivo e strategie d'intervento);
- dell'impatto sociale (analisi politiche di Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI) interna ed esterna; stakeholder analysis, applicazione metodologie SROI, valutazioni con metodo "Most Significant Change"[11]);
- della potenziale brevettabilità del prodotto o del processo e altri profili (sociale: clienti, fornitori, istituzioni, dipendenti, problematiche e possibili soluzioni);
- della valutazione dei punti di forza e debolezza, nonché del potenziale innovativo e di crescita aziendale.

Piano d'azione e definizione di iniziative strategiche per la soluzione dei problemi emersi dal check up (le possibili iniziative di sviluppo: es. commerciale, di prodotto, del mercato, nuovi investimenti,) valutazione del rischio delle singole strategie di sviluppo

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Copia Rapporto di Audit.
- Copia Piano d'azione aziendale.

[11] Si veda Dart, J., & Davies, R. (2003). "A dialogical, story-based evaluation tool: The most significant change technique" . *American Journal of Evaluation, 24*(2), 137-155. Si veda inoltre Davies, R., & Dart, J. (2005). "The 'Most Significant Change'(MSC) Technique. A guide to its use"

A.2 - Studi di fattibilità

Descrizione

Servizi di preparazione di progetti esecutivi e di documenti per la partecipazione a bandi pubblici per servizi qualificati o attività di ricerca e sviluppo compresa la partecipazione ad iniziative europee per la ricerca e per l'innovazione quali ad esempio Horizon 2020. Gli Studi di fattibilità devono includere almeno due delle seguenti attività:

- *Due Diligence* Tecnologica, finalizzata a valutare il livello di sviluppo e innovatività delle tecnologie utilizzate o da utilizzare in un progetto imprenditoriale, un progetto di ricerca e sviluppo o d'innovazione di prodotto o di processo, un progetto di trasferimento tecnologico, un progetto d'innovazione del Modello di Business, dell'organizzazione, un progetto d'innovazione di marketing, un progetto d'innovazione sociale.
- Valutazione dei fattori di competitività diretta a valutare il vantaggio competitivo e dell'impatto (di mercato, economico-finanziario, organizzativo, sociale) del progetto di ricerca e sviluppo, d'innovazione o trasferimento tecnologico individuato nel corso del l'Audit Tecnologico e oggetto della *Due Diligence* tecnologica.
- Valutazione d'impatto sociale dei prodotti.

Contenuto

- ***Due Diligence* Tecnologica (DDiT)**. Il servizio deve essere realizzato attraverso attività di consulenza e assistenza erogata da un team di consulenti (Centri servizi, Università, Enti Pubblici di Ricerca, Centri Pubblici e Privati di Ricerca, Laboratori di ricerca pubblici e privati con particolare riferimento a quelli censiti nell'Albo MIUR e/o censiti a livello regionale e/o appartenenti a reti europee per la ricerca ed innovazione). Il servizio di *Due Diligence* Tecnologica è finalizzato alla preparazione di attività di ricerca industriale o sviluppo pre-competitivo e mira in particolare ad: approfondire le potenzialità delle tecnologie proposte; verificare il valore aggiunto e il grado d'innovatività rispetto a tecnologie similari eventualmente già esistenti sul mercato; individuare opportunità di sfruttamento industriale. In particolare, il servizio comprende:
  - la definizione degli obiettivi e di un piano di massima del progetto di ricerca;
  - l'analisi degli aspetti connessi al grado di difesa della proprietà intellettuale;
  - l'analisi della posizione di vantaggio competitivo rispetto alle soluzioni tecnologiche alternative;
  - l'analisi dell'applicabilità industriale e degli aspetti legati alla gestione della proprietà intellettuale e alla brevettabilità
- **Valutazione dei fattori di competitività (VFC).** Il servizio completa lo studio di fattibilità in preparazione di attività di ricerca industriale o sviluppo sperimentale attraverso lo sviluppo di un piano operativo (azioni necessarie in termini di R&S, risorse umane, strutture richieste, investimenti necessari, risorse finanziarie, etc.) per la valorizzazione della ricerca e la gestione dell'innovazione in azienda. Il piano comprende:
  - una descrizione dell'iniziativa (settore, obiettivi, fattori critici e di successo, punti di forza e di debolezza);
  - descrizione del prodotto o del progetto di innovazione o trasferimento tecnologico (caratteristiche distintive, vantaggi competitivi, tempi d'immissione sul mercato, etc.);
  - analisi di settore e di mercato;
  - descrizione delle strategie commerciali e di marketing;
  - descrizione della struttura di management;
  - analisi preliminare delle risorse finanziarie da impegnare nel progetto (investimento totale, quote richieste agli investitori).
- **Valutazione del potenziale d'impatto sociale (VIS)** Il servizio completa lo studio di fattibilità in preparazione di bandistica pubblica nazionale e internazionale, di attività di sviluppo sperimentale indicando un piano operativo per la gestione della dimensione sociale connessa ai prodotti. Il piano comprende:
  - descrizione del prodotto e dell'iniziativa (settore, obiettivi, fattori critici e di successo, punti di forza e di debolezza);
  - descrizione dei portatori di interesse (stakeholder) direttamente e indirettamente toccati dai prodotti e dei potenziali impatti sociali che possono interessarli;

- identificazione degli indicatori per monitoraggio dell'impatto sociale per la durata dell'iniziativa e per la valutazione ex-post;
- descrizione delle procedure aziendali e della struttura organizzativa per la gestione delle funzioni legate all'impatto sociale;
- analisi preliminare delle risorse finanziarie da impegnare nel progetto (investimento totale, quota dedicata a marketing e rendicontazione sociale)

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Copia studi di fattibilità (DDiT, VFC e VIS).
- Nel caso di studi di fattibilità finalizzati alla partecipazione ad iniziative europee per la ricerca e per l'innovazione copia della modulistica tecnica e formale necessaria per la presentazione delle candidature

Casi particolari

Tenuto conto di specifici obiettivi dei bandi possono entrare a far parte dell'area di accompagnamento anche tipologie di servizi descritti nell'area B. Servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione quali ad esempio la tipologia B 1.6, B 2.6, B 4.1

B. Servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione

La presente Area tematica include le seguenti macro-tipologie di servizi qualificati specializzati:

- B.1. Servizi qualificati di supporto alla ricerca e sviluppo ed alla innovazione di prodotto e/o processo
- B.2. Servizi qualificati di supporto alla innovazione organizzativa e alla conseguente introduzione di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) e alla sperimentazione di pratiche di innovazione sociale.
- B.3. Servizi qualificati di supporto all'innovazione commerciale per il presidio strategico dei mercati
- B.4. Servizi qualificati specifici
- B.5. Servizi qualificati di consulenza per l'innovazione finanziaria

a cui sono associate specifiche tipologie di servizi dettagliate nelle seguenti schede.

B.1 - Servizi qualificati di supporto alla ricerca e sviluppo ed alla innovazione di prodotto e/o processo

Obiettivi

Tali servizi supportano i processi d'innovazione tecnologica e sociale, dalla fase di generazione delle idee fino alla progettazione, prototipazione, test e prove, ricerche di mercato e comunicazione. Sono volti a migliorare la capacità delle imprese nel gestire in modo evoluto i processi d'innovazione di prodotto e processo partendo dalla competenza tecnica e tecnologica e coniugandola con le attività volte a conservare, proteggere e promuovere il valore economico e sociale dell'innovazione prodotta. Comprendono processi di innovazione di prodotto e processo volti a risolvere problemi socio-ambientali noti in modo innovativo o problemi socio-ambientali di nuova emersione nonché l'utilizzo di pratiche di coinvolgimento e partecipazione degli stakeholder volte a rafforzare la competitività aziendale.

Per tali servizi la contribuzione pubblica è decrescente man mano che ci si sposta a valle, dove l'appropriabilità aumenta e l'incertezza si riduce.

Si segnala una categoria fortemente innovativa, che consiste nei servizi di supporto alla generazione delle idee di prodotto nella fase concettuale ed il confronto con utilizzatori avanzati /clienti potenziali (*Lead Users/Lead Customers)*. La sfida in questo caso è rendere sistematico il processo d'innovazione, non solo intuitivo e geniale, ma condotto con metodo, sistematicità e interagendo quanto prima con il mercato.

Requisiti fornitore dei servizi

Studi tecnici, società di ingegneria, centri servizi, consorzi tra imprese, università, istituti di ricerca, società e studi di consulenza, agenzie e società di ricerche di mercato. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- qualificazione del personale utilizzato per il progetto (di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento). È ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- dotazione di apparecchiature e software funzionali ai servizi da erogare;
- con riferimento al secondo requisito autocertificazione dell'esperienza maturata con indicazione dei nominativi di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Tipologia di servizi

B.1.1 - Servizi di supporto alla ricerca e sviluppo e alla innovazione di prodotto e/o di processo nella fase di concetto

B.1.2 - Servizi di supporto all'introduzione di nuovi prodotti

B.1.3 - Servizi tecnici di progettazione per ricerca e sviluppo e per innovazione di prodotto e/o di processo produttivo

B.1.4 - Servizi tecnici di sperimentazione (prove e test)

B.1.5 - Servizi di gestione della proprietà intellettuale

B.1.6 - Ricerca contrattuale

B.1.7 - Servizi di supporto all'innovazione dell'offerta

B.1.1 - Servizi di supporto alla ricerca e sviluppo e all'innovazione di prodotto e/o di processo nella fase di concetto

Descrizione

Servizi finalizzati alla generazione di nuove idee di prodotto/processo, all'esplorazione delle alternative tecnologiche e di design, prima di intraprendere la progettazione concreta e dettagliata. Utilizzano di norma metodi di creatività e *problem solving* applicati all'innovazione di prodotto, analisi funzionale, metodiche TRIZ.
Per ottenere risultati a valore per il cliente e quindi il possesso delle caratteristiche tecniche, funzionali ed estetiche in grado di intercettare positivamente le esigenze del cliente, i servizi possono basarsi sull'utilizzo degli approcci *User Centered Design*. Tali approcci consentono di analizzare l'esperienza d'uso (*user experience*) che i clienti hanno del prodotto e di estrarre da questa le informazioni che si trasformano poi in ambiti di miglioramento del prodotto da innovare. Possono inoltre utilizzare metodologie di crowdsourcing per product/service design. Tali approcci consistono nel coinvolgimento su larga scala di una specifica tipologia di soggetti (all'interno di possibili categorie target, quali ad esempio utenti finali, progettisti, designer, fornitori) finalizzato alla co-produzione partecipativa di molteplici *concept ideas* alternative.
Possono includere strumenti di tracciabilità della proprietà intellettuale al fine di attribuire diritti economici o non economici ai soggetti che hanno contribuito alla produzione di nuove idee. Possono includere metodi cooperativi di sviluppo idee e prodotti, anche attraverso l'uso di piattaforme digitali (c.d. *Virtual Professional Community*, *Learning Lab* o simili).

Contenuto

- servizi di supporto allo sviluppo di nuove idee e di concetti di prodotto/processo
- metodi di creatività e *problem solving* applicati all'innovazione di prodotto/processo
- utilizzo di strumenti di *Customer Relationship Management* (anche in versione social) per intercettare le esperienze dei clienti
- utilizzo di "Scenari descrittivi della *user experience*" per comprendere bisogni dei clienti non ancora espressi/soddisfatti
- raccolta e analisi della *Customer satisfaction / experience* finalizzata a confermare e validare le soluzioni innovative attuate e aumentare la fidelizzazione del cliente rafforzando il dialogo
- tracciabilità proprietà intellettuale
- metodi cooperativi di sviluppo di idee, relative a prodotti e processi.
- organizzazione di eventi di crowdsourcing quali *barcamp, hackathon, call for ideas, call for solutions*

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Materiale elaborato (es. Rapporto, Documenti, Test, etc.).
- Concept elaborato/i (con un livello di dettaglio compatibile con la tutela della proprietà intellettuale).

B.1.2 - Servizi di supporto all'introduzione di nuovi prodotti

Descrizione

Servizi finalizzati alla riduzione dell'incertezza e del rischio associati all'introduzione di nuovi prodotti, in modo da aumentare la probabilità di successo di mercato. Sono svolti da società specializzate. Utilizzano metodi di ricerche di mercato qualitative e quantitative, sviluppo di prototipi del concetto, ricerca e contatto con utilizzatori e clienti potenziali (*Lead User/Lead Customer)*, metodi di previsione delle vendite, tecniche di test di concetti e attributi di prodotto e dei Partner coinvolti nel modello di business associato. Restituiscono rapporti dettagliati in grado di orientare le scelte successive delle imprese nonché la identificazione delle attività critiche nella prospettiva della creazione del valore, degli attributi del contesto e dell'organizzazione più importanti per comprendere le ragioni alla base della strategia perseguita.

Contenuto

- ricerche di mercato e di partner per nuovi prodotti e per il modello di business
- definizione di mappa dei previsibili impatti aziendali e previsioni economico-finanziarie
- test concetti di prodotto

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda (cfr disposizioni generali).
- Materiale elaborato (es. Ricerca di mercato, Test, etc.).
- Definizione della mappa strategica relativa all'impatto del nuovo prodotto e/o processo sul modello di business e sulle prospettive economico-finanziarie, di mercato, dei processi interni e della crescita delle competenze dell'azienda.

B.1.3 - Servizi tecnici di progettazione per ricerca e sviluppo e per innovazione di prodotto e/o di processo produttivo

Descrizione

Servizi orientati alla realizzazione di progetti dettagliati di prodotti e di processi produttivi. Sono svolti da Organismi di Ricerca e diffusione della conoscenza[12] o soggetti dotati di adeguate competenze ed esperienze professionali. A seconda della fase del ciclo di sviluppo dei prodotti, possono consistere in definizione e stesura delle specifiche tecniche, produzione e gestione della documentazione tecnica, disegno, calcolo tecnico, modellazione, simulazione, realizzazione di prototipi ("proof of concept" / "proof of product").
Possono includere metodi avanzati di progettazione orientate (c.d. metodi di *design for*). Forniscono all'impresa committente disegni (in forma grafica o numerica), procedure per la progettazione, calcoli, software personalizzati o dedicati, realizzazione di prototipi, procedure di prove sperimentali, progetto di banchi prova, assistenza a prove sperimentali e preparazione di relazioni relative, relazioni tecnico/ scientifiche per l'acquisizione delle conoscenze necessarie all'uso di quanto fornito, etc.

Contenuto

- progettazione finalizzata alla definizione delle specifiche di prodotto o di processo produttivo
- progettazione dell'architettura e programmazione SW
- sviluppo e realizzazione di prototipi
- analisi e studio di soluzioni progettuali, verifiche/realizzazioni di simulacri di prova e attrezzature di laboratorio di verifica delle soluzioni sviluppate
- gestione della documentazione tecnica
- elaborazione di disegno e sviluppo di calcolo
- modellazione
- simulazione
- adozione di metodi di *design for*

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda relative sia alle caratteristiche del prodotto sia all'impatto atteso sulle prospettive aziendali considerate nel loro insieme.
- Copia degli elaborati progettuali, disegni e calcoli in forma grafica o numerica, etc.

12 Per quanto attiene al significato di Organismo di Ricerca si rimanda al capitolo "Definizioni".

B.1.4 - Servizi tecnici di sperimentazione (prove e test)

Descrizione

Servizi di supporto alle fasi successive alla progettazione dettagliata, nelle quali i prodotti assumono configurazione materiale. Sono svolti esternamente alla società committente, da soggetti dotati di adeguate attrezzature tecniche e adeguate competenze ed esperienze professionali. Possono includere definizione e studio di rendimenti, prestazioni e tolleranze, prototipazione, prototipazione rapida, prove tecniche e test di varia natura, a seconda delle specificità del settore. Forniscono rapporti tecnici, redatti secondo norme tecniche ufficialmente riconosciute, se esistenti ed applicabili.

Contenuto

- prototipazione
- sperimentazione prototipi
- prototipazione rapida
- prove tecniche
- test

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda (cfr disposizioni generali).
- Rapporti tecnici relativi alla sperimentazione.

Su questa tipologia di servizio non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto.

B.1.5 - Servizi di gestione della proprietà intellettuale

Descrizione

Sono servizi realizzati da fornitori di dimostrata qualificazione e capacità scelti dai proponenti, e finalizzati all'ottenimento di brevetti nazionali e/o all'estensione di brevetti a livello europeo o internazionale. L'oggetto di tali brevetti è, di norma, relativo a settori applicativi innovativi. In particolare, l'assistenza alla brevettazione può includere studi e consulenze inerenti alla analisi del contesto brevettuale e di "*Freedom to Operate"*; preparazione, deposito e trattazione della domanda; traduzioni e altre consulenze per l'estensione di un brevetto nazionale a livello europeo o internazionale; consulenze per difendere la validità del brevetto nella trattazione ufficiale e in eventuali procedimenti di opposizione. L'attività di consulenza e assistenza può riguardare: invenzioni industriali; modelli di utilità; disegni o modelli ornamentali; brevetti e registrazioni di nuove varietà vegetali.
Nel campo dei marchi, i servizi sono finalizzati all'acquisizione di consulenza tecnica e legale per la scelta delle soluzioni migliori. Possono includere servizi di consulenza per la gestione del portafoglio della proprietà intellettuale, inclusi contratti di licenza e altre forme di valorizzazione.

Contenuto

- analisi e studi brevettali
- procedure di brevettazione
- gestione della proprietà intellettuale
- gestione di disegni e marchi

Il servizio deve essere erogato da:

- fornitori privati iscritti all'Ordine dei Consulenti di Proprietà Industriale, ai sensi del Decreto Legislativo 10 febbraio 2005, n. 30;
- soggetti pubblici o privati che utilizzano l'apporto specialistico di soggetti iscritti all'Ordine dei Consulenti di Proprietà Industriale, ai sensi del Decreto Legislativo 10 febbraio 2005, n. 30.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Rapporti tecnici e/o eventuale contratto di licenza.

Su questa tipologia di servizio non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto.

B.1.6 - Ricerca contrattuale

Descrizione

La realizzazione di un'attività di ricerca contrattuale ha per oggetto l'avvio di un'attività di ricerca tecnico-scientifica su temi di stretto interesse per l'impresa, in collaborazione con un organismo di Ricerca e diffusione della conoscenza (OR)[13].
L'attività deve necessariamente prevedere:

- la sottoscrizione di un accordo con un organismo di ricerca e diffusione della conoscenza, per svolgere un'attività di indirizzo, supervisione e supporto della ricerca (tutoraggio della ricerca) e per coprire eventuali spese vive (costi di laboratorio; etc.) e/o la stipula di un contratto con un organismo di ricerca e diffusione della conoscenza per svolgere un progetto di ricerca tecnico scientifica e/o sviluppo sperimentale, compreso la eventuale realizzazione di prototipi di laboratorio, non direttamente utilizzabili a fini commerciali e produttivi;
- la stipula di uno specifico "contratto di consulenza", di durata massima annuale, con uno o più giovani con attitudini alla ricerca (brillante curriculum universitario e/o post-universitario), selezionati dall'organismo di ricerca in accordo con l'impresa, tramite colloquio attitudinale

L'attività può inoltre prevedere la messa a disposizione di personale altamente qualificato[14] da parte di un organismo di ricerca e diffusione della conoscenza o di una grande impresa (nel caso in cui al progetto partecipi anche una grande impresa) che svolga attività di ricerca, sviluppo e innovazione in una funzione di nuova creazione nell'ambito dell'impresa beneficiaria e non sostituisca altro personale.

Contenuto

L'attività di ricerca tecnico-scientifica a contratto deve concludersi entro il termine del contratto/i di consulenza. Le attività previste devono essere svolte presso l'impresa per almeno i 2/3 della durata del contratto, per il restante periodo il ricercatore, con cui è stato stipulato il "contratto di consulenza", può svolgere l'attività presso i laboratori dell'organismo di ricerca e diffusione della conoscenza o grande impresa.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Rapporti tecnici, elaborati progettuali, studi, prove, test, etc.

[13] Per quanto attiene al significato di Organismo di Ricerca si rimanda al capitolo "Definizioni".

[14] Per personale altamente qualificato si intende: ricercatori, ingegneri, progettisti e direttori marketing, titolari di un diploma universitario e dotati di un'esperienza professionale di almeno 5 anni nel settore. La formazione per il dottorato vale come esperienza professionale

B.1.7 - Servizi di supporto all'innovazione dell'offerta

Descrizione

Servizi finalizzati all'analisi e riprogettazione dell'Offerta per massimizzare il valore delle risorse e delle competenze disponibili limitando al contempo gli investimenti. Tali servizi vengono realizzati attraverso l'utilizzo di tecniche in grado di identificare:

- la migliore combinazione di mix di prodotti/servizi offerti e nuovi target di clientela ("cosa offrire a chi");
- il modo più adeguato di comunicare il "valore" offerto.

Contenuto

- strumenti del marketing strategico mediante i quali comprendere le dimensioni della "value proposition";
- strumenti di "stakeholder engagement" e ricerca sociale per l'analisi delle percezioni sui prodotti/servizi offerti dall'azienda;
- metodi e strumenti tipici dell'approccio "benefit oriented" con i quali esplorare "i bisogni" dei clienti e identificare le soluzioni più efficaci per i clienti più avanzati ("Lead Customers") unitamente agli elementi chiave della comunicazione;
- strumenti della comunicazione commerciale per la messa a punto del messaggio in grado di stimolare e massimizzare la percezione del valore offerto.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Materiale elaborato (es. Report contenente risultati delle analisi di mercato e segmentazione del portafoglio clienti, Linee guida della nuova strategia di approccio al mercato; *Customer Journey Maps*, Report Mappa dei bisogni dei clienti; *Strategy Map* Report degli impatti del progetto sulle principali prospettive aziendali, Elenco dei benefici attesi; Elaborati contenenti la descrizione dei nuovi concept di prodotto/servizio; Documento di comunicazione della nuova/e linea/e di offerta di prodotti/servizi).

B.2 - Servizi qualificati di supporto alla innovazione organizzativa e alla conseguente introduzione di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) e alla sperimentazione di pratiche di innovazione sociale

Obiettivi

In quest'area rientrano tutti i servizi orientati a supportare le imprese nell'adozione di nuove procedure gestionali e nel cambiamento delle strutture organizzative, con particolare attenzione alla cooperazione produttiva e commerciale.
Si tratta di attività che sovente le imprese non realizzano internamente, rinunciando a grandi opportunità di aumento di efficienza, di efficacia e di competitività sui mercati. È noto che le imprese hanno grandi difficoltà a investire risorse in attività immateriali, che non si traducono in impianti e macchinari, ma in procedure, software di gestione, regole di funzionamento e nuove metodologie inerenti le cosiddette *operations* aziendali (i.e., logistica, programmazione della produzione, gestione della manutenzione, etc.) e di web-marketing. Sovente le imprese hanno anche esperienze negative dall'interazione in materia di sviluppo di innovazioni con fornitori che si muovono secondo canoni operativi tipici della grande impresa, dimenticando le specificità delle piccole e medie.
Con tali servizi viene sostenuta l'innovazione dentro le imprese e tra le imprese finalizzata ad aumentare la capacità di collaborare e competere nonché di migliorare il proprio impatto sulla dimensione sociale ed ambientale, sia all'interno che all'esterno dell'azienda.

Requisiti fornitore dei servizi

Società e studi di consulenza, centri servizi, consorzi tra imprese, università. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- esperienza almeno decennale del capo-progetto in campo organizzativo;
- qualificazione del personale utilizzato nel team di progetto (di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento). E' ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%.;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- nel caso di *temporary management* esperienza professionale del fornitore di almeno 10 anni in campo gestionale;
- autocertificare l'esperienza maturata indicando il nominativo di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e la descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Tipologia di servizi

B.2.1 - Servizi di supporto al cambiamento organizzativo

B.2.2 - Servizi di miglioramento della efficienza delle operazioni produttive

B.2.3 - Gestione della catena di fornitura

B.2.4 - Supporto alla certificazione avanzata

B.2.5 - Servizi per l'efficienza energetica

B.2.6 - Servizi per l'efficienza e la responsabilità ambientale

B.2.7 - Servizi di supporto all'innovazione organizzativa mediante gestione temporanea di impresa (Temporary management - TM)

B.2.1 - Servizi di supporto al cambiamento organizzativo

Descrizione

Servizi di analisi, consulenza e affiancamento volti ad orientare e supportare le imprese nel cambiamento organizzativo (anche attraverso il confronto esterno tramite *benchmarking*), con impatto sulle strutture organizzative, come pure su procedure e ruoli aziendali. Con tali servizi è possibile tra l'altro, supportare, implementare o promuovere l'accompagnamento alla certificazione di Sistemi di gestione per la Qualità di base (norme ISO 9000), l'implementazione di politiche di Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI)[15] e/o la redazione del bilancio sociale di impresa. .
Sono svolti da soggetti con ampia esperienza di management e consulenza. Utilizzano metodi di analisi e mappatura dei processi organizzativi, tecniche di ridisegno dei processi organizzativi, approcci di supporto all'implementazione di nuove strutture e procedure organizzative e di gestione del cambiamento (c.d. *change management*), basati sul coinvolgimento delle risorse impattate dal cambiamento e sul rafforzamento delle competenze di leadership del management aziendale.

Contenuto

- analisi e mappatura dei processi organizzativi volti anche all'accompagnamento di sistemi di certificazione per la qualità di base e all'elaborazione di politiche di RSI
- realizzazione di benchmarking (in caso di analisi basata sul benchmarking)
- analisi e mappatura delle prospettive dei portatori di interesse e delle resistenze al cambiamento se presenti e strategie per superare i fattori di criticità
- ridisegno dei processi e/o delle strutture organizzative
- supporto all'implementazione di nuove strutture e procedure organizzative
- analisi e controllo dei costi aziendali (es. attraverso Activity Based Costing e Activity Based Management) e determinazione del pricing
- supporto al management nella gestione del cambiamento organizzativo (change management)
- supporto all'implementazione di assets organizzativi volti all'ottimizzazione della struttura finanziaria e all'efficienza ed efficacia della gestione del credito (in considerazione delle nuove procedure previste da Basilea 2 e 3)

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda ed in particolare con riferimento al piano di "Cambiamento da realizzare" definito.
- Report di analisi economico-reddituale, patrimoniale, finanziario e del rating attribuito e della composizione del portafoglio clienti, nonché analisi SWOT per definizione azioni concrete da attuare. Piano organizzativo e della struttura funzionale.
- Report di *benchmarking (in caso di analisi basata sul benchmarking)*
- Documentazione del sistema di gestione implementato.
- Eventuale copia certificato (o rapporto audit di certificazione) del sistema di gestione rilasciato da un organismo accreditato. Eventuale documentazione (regolamenti, policies aziendali, report redatti) delle iniziative di RSI.

15 Per maggiori dettagli si rimanda alle definizioni.

B.2.2 - Servizi di miglioramento della efficienza delle operazioni produttive

Descrizione

Servizi di misurazione della efficienza operativa, in riferimento alla attività manifatturiera, logistica o terziaria, finalizzati alla formulazione di piani di miglioramento. Sono svolti da professionisti tecnici e da società di consulenza specializzate o università. Sono di norma ispirati ai principi della produzione snella (*Lean manufacturing*) e dell'eccellenza nella produzione (*Excellence in manufacturing*). Riguardano, pertanto, lo sviluppo di progetti aziendali atti all'implementazione di appropriate metodologie di miglioramento caratteristiche delle applicazioni *Lean* a livello di sistema produttivo e specifiche delle varie *operation* aziendali coinvolte quali, ad esempio:

- il TPM o *Total Productive Maintenance* (gestione della manutenzione industriale),
- lo SMED o *Single Minute Exchange of Die* (abbattimento dei tempi di attrezzaggio),
- le 6 Sigma (gestione della qualità industriale),
- il sistema di controllo flussi materiali *kanban* (programmazione e controllo della produzione).

Contenuto

- analisi delle perdite del sistema produttivo e sviluppo di appropriati indicatori di prestazione e di monitoraggio
- miglioramento dell'efficienza operativa
- ottimizzazione della logistica interna di magazzino/stabilimento in termini di metodi/strumenti/persone
- produzione snella
- eccellenza nella produzione
- ottimizzazione delle attività di manutenzione
- ottimizzazione della logistica esterna

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Piano di miglioramento per l'implementazione delle appropriate metodologie di *lean production e manufacturing excellence*.

B.2.3 - Gestione della catena di fornitura

Descrizione

Servizi volti all'integrazione operativa e informatica tra l'impresa e i suoi fornitori, secondo principi di ottimizzazione della gestione della catena di fornitura (o *supply chain management*) nonché servizi di compliance etico (socio/ambientale) all'interno dell'impresa o della filiera. Includono servizi di supporto alla selezione, valutazione e formazione dei fornitori, secondo manuali di qualità, percorsi di certificazione, codici etici e politiche di Responsabilità Sociale d'Impresa. Servizi finalizzati alla revisione e formulazione dei contratti con i fornitori strategici per la realizzazione dei prodotti/servizi, secondo approcci che garantiscano la responsabilizzazione del fornitore e la progressiva adozione di logiche di condivisione di obiettivi e risultati.
Prevedono l'implementazione dei moderni principi di *supply chain management* grazie all'adozione delle associate e appropriate metodologie gestionali a supporto delle capacità d'integrazione e gestione a livello di filiera industriale quali, a titolo d'esempio:

- l'adozione di strategie d'integrazione cliente-fornitore quale il VMI o Vendor Managed Inventory per la gestione integrata delle scorte,
- l'utilizzo dei principi di Supply Chain Event Management (SCEM) al fine di ridurre i tempi di risposta di filiera a fronte della presenza di indesiderati "disturbi", incrementando, in tal modo, la cosiddetta "agilità" di filiera,
- l'utilizzo di avanzati sistemi di identificazione e rintracciabilità dei prodotti (i.e., sistemi RFID), al fine di incrementare le capacità di gestione dei flussi delle merci,
- l'utilizzo di sistemi B2B e B2C per incrementare le capacità di condivisione delle informazioni e di controllo della domanda finale,
- l'adozione di codici etici condivisi e sottoscritti dalle aziende della filiera (codici etici di filiera),
- l'utilizzo di procedure condivise per la realizzazione di bilanci sociali e bilanci sociali di filiera.

I servizi in oggetto, per loro natura, frequentemente includono, oltre alla consulenza gestionale, anche l'associato supporto alla progettazione e/o implementazione di sistemi informativi avanzati (i.e., moduli avanzati per la logistica di sistemi ERP, portali di gestione *web-based*, etc.), che consentono la gestione in tempo reale delle informazioni attraverso i confini organizzativi.

Contenuto

- selezione, valutazione e formazione dei fornitori
- tecniche di rilevazione e analisi delle esigenze del cliente e del fornitore per la costruzione del modello di contratto (contract management);
- modelli di sistemi di misura dei livelli di servizio;
- modelli di sistemi e di misura degli impatti socio ambientali e delle attività di compensazione/mitigazione;
- analisi delle perdite del sistema logistico e sviluppo di appropriati indicatori di prestazione
- incremento delle capacità d'integrazione dei processi aziendali nei rapporti cliente-fornitore
- incremento delle capacità di condivisione delle informazioni fra i vari attori della filiera
- incremento della conformità (compliance) rispetto ad un codice etico condiviso tra i vari attori della filiera;
- supporto all'implementazione di software di gestione della supply chain

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Piano di miglioramento per l'implementazione delle appropriate metodologie di *supply chain management*.
- Report, Documenti e Studi di Fattibilità di sistemi informativi a supporto delle attività di gestione della logistica integrata di filiera.
- Codice etico di filiera.
- Procedure e processi per l'elaborazione del bilancio sociale di filiera.

B.2.4 - Supporto alla certificazione avanzata

Descrizione

Si tratta di servizi di supporto all'innovazione e all'implementazione dei sistemi di gestione aziendali con l'obiettivo di ottenere la loro certificazione secondo gli standard relativi alle certificazioni ambientali (ISO 14001, registrazione EMAS ed altri schemi), alla responsabilità sociale (SA8000, AA1000 e altri schemi), alla Salute e Sicurezza sui luoghi di lavoro (OHSAS 18001). Includono inoltre servizi connessi a schemi certificativi di prodotto (Global Gap, IFS, BRC, ISO 22005, Ecolabel, ed altri).
Particolare rilievo hanno i servizi finalizzati all'integrazione dei sistemi di gestione esistenti o previsti in un unico Sistema di Gestione Integrato (Qualità e Ambiente, come configurazione base, ampliabile agli altri sistemi quali, ad esempio, Salute, Sicurezza, Responsabilità Sociale). Tali servizi non includono il costo per il rilascio della certificazione.

Contenuto

- supporto tecnico all'implementazione di sistemi di gestione e alla certificazione di sistema secondo schemi di enti normativi e regolamentari di rilevanza internazionale quali ad esempio:
  - supporto tecnico al processo di registrazione EMAS,
  - supporto tecnico alla gestione del processo di certificazione UNI EN ISO 14001 e 15064,
  - supporto all'implementazione di sistemi di gestione conformi alle norme volontarie sull'ambiente,
  - servizi per l'implementazione di sistemi per la responsabilità sociale (es. SA8000, AA1000, altre certificazioni di responsabilità sociale relative a specifici settori, a valenza internazionale),
  - supporto all'implementazione di sistemi di gestione per garantire la salute e sicurezza nei luoghi di lavoro - OHSAS 18001,
  - supporto all'implementazione di sistemi di gestione per la sicurezza delle informazioni - ISO 27001,
  - supporto all'implementazione di sistemi di gestione per la sicurezza alimentare - ISO 22000,
  - supporto all'implementazione di sistemi di gestione dell'efficienza energetica - ISO 50001,
- supporto all'integrazione dei sistemi di gestione esistenti o previsti in un unico Sistema di Gestione Integrato
- supporto all'adozione di schemi di certificazione avanzata capaci di contribuire in modo significativo all'innalzamento delle capacità competitive delle imprese con riferimento a specifici settori come ad esempio la certificazione IRIS per settore ferroviario, ISO/TS 16949 nel settore automotive, etc.
- supporto all'accreditamento dei laboratori di prova e di taratura in relazione ai requisiti previsti dallo standard ISO/IEC 17025
- supporto tecnico alla certificazione di prodotto (es. Global Gap, IFS, BRC, ISO 22005, Ecolabel)

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documentazione del sistema di gestione implementato (specifico o integrato)
- Eventuale copia certificato (o rapporto audit di certificazione) del sistema di gestione rilasciato da un organismo accreditato e documenti attestanti l'accreditamento del laboratorio da parte di un ente terzo.

L'intensità dell'aiuto potrà essere maggiorata del 20% nel caso in cui il servizio abbia come finalità l'attivazione di un Sistema di Gestione Integrato.

B.2.5 - Servizi per l'efficienza e la responsabilità ambientale

Descrizione

Si fa riferimento a servizi che intendono coniugare la crescita e sviluppo dell'impresa con la sua efficienza ambientale. Si tratta quindi di servizi di analisi, misurazione e diagnosi dei processi produttivi in riferimento alla performance ambientale misurata in termini d'impatto effettivo e potenziale. Servizi di selezione dei fornitori per la realizzazione di soluzioni che rendano sostenibile lo sviluppo dell'impresa. Supporto alla progettazione e introduzione delle soluzioni e al miglioramento delle performance ambientali. Rientrano in questa categoria, con riferimento al Regolamento CE n. 1907/2006 (cosiddetto Regolamento REACH), i servizi per l'implementazione di un sistema integrato di registrazione, valutazione, autorizzazione e restrizione delle sostanze chimiche, a cui le imprese, che fabbricano e importano sostanze chimiche, devono obbligatoriamente ricorrere per valutare il rischio derivante dal loro uso ed a prenderne le necessarie misure preventive atte ad assicurare un elevato livello di protezione umana e dell'ambiente.

Contenuto

- consulenza per il supporto all'innovazione in campo ambientale (compresi i servizi per la partecipazione a programmi di riduzione d'impatto di attività e prodotti sull'ambiente quali, ad esempio, il programma Responsible Care e all'integrazione delle valutazioni d'impatto sull'ambiente nell'ambito del Product Lifecycle Management).
- servizi per l'implementazione dei sistemi organizzativi e gestionali aziendali per l'acquisizione delle conoscenze e servizi tecnici necessari per l'attuazione dei compiti di cui al Regolamento REACH
- servizi di supporto all'implementazione di sistemi di gestione integrati Energia/Ambiente.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda. Piano di miglioramento
- Documentazione tecnica prodotta (es. report di valutazione d'impatto ambientale, piani di intervento, documentazione del sistema integrato energia/ambiente, lettera di adesione al programma *Responsible Care*, etc. Per quanto attiene al Regolamento REACH: dossier di registrazione, Rapporto di valutazione della sicurezza chimica, *Safety Data Sheets* (SDS), indagini relative alla presenza di sostanze in articoli SVHC, etc.)

B.2.6 - Servizi di supporto all'innovazione organizzativa e digitale mediante gestione temporanea di impresa (Temporary management - TM)

Descrizione

Servizi di gestione completa di un'azienda o ramo o funzione di azienda. Vengono svolti da singoli manager o imprenditori, come pure da società di consulenza, altamente qualificati e motivati con deleghe, obiettivi e tempi predeterminati che dovranno gestire l'accelerazione della crescita, del cambiamento e della innovazione nelle imprese. I servizi hanno natura alternativa alla consulenza e si configurano quali servizi strategici per l'impresa, sono di natura temporanea, essendo finalizzati ad affrontare situazioni di criticità e sviluppo e gestire iniziative e progetti anche legate a situazioni di passaggio generazionale o di trasformazione digitale dell'impresa. Attraverso il ricorso al TM si garantisce accrescimento delle competenze manageriali esistenti necessario per risolvere alcuni momenti critici, sia negativi (riposizionamento di mercato, economico, strategico e finanziario) che positivi (situazione di forte crescita, penetrazione in nuove aree di mercato, espansione commerciale, sviluppo di nuovi business).
L'attività del Temporary Manager prevede responsabilità ed autonomie gestionali e decisionali tali da potersi configurare quale institore e/o procuratore dell'impresa per via del potere rappresentativo derivante dalla collocazione nell'organizzazione dell'impresa stessa.

Contenuto

- gestione della situazione di criticità sia positiva che negativa o della successione aziendale
- affidamento in via temporanea anche mediante contratto di servizi della gestione a manager professionali (con esperienza almeno di 10 anni in campo gestionale)

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda. Copia del conferimento d'incarico contenente l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare e l'individuazione degli obiettivi da raggiungere e/o delle responsabilità/poteri/deleghe gestionali attribuite
- Check up strategico,
- Piano di fattibilità e/o di azione, altri documenti di pianificazione e revisione, cronoprogramma dettagliato con evidenza di *milestones* anche intermedie da raggiungere.
- Relazione dettagliata dell'attività svolta con riferimento al trasferimento delle competenze dal manager al personale stabilmente occupato presso l'impresa

Note

La richiesta del servizio di TM deve contenere l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare in maniera operativa per conto del cliente e/o delle responsabilità/poteri/deleghe gestionali attribuite. Potranno essere erogati alla medesima impresa tutti quei servizi previsti nel presente catalogo oggetto delle attività di TM. Il massimale di costo verrà definito in base all'esperienza direzionale manageriale, accumulata alla data dell'incarico e potrà essere ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente ad altri servizi di supporto strategico.

B.3 - Servizi qualificati di supporto all'innovazione commerciale per il presidio strategico dei mercati

Obiettivi

Tali servizi supportano, anche a fronte di specifiche attività di *benchmarking*, l'introduzione di innovazioni nella sfera commerciale delle imprese per il presidio strategico dei mercati, soprattutto extraregionali, sviluppando soluzioni nell'ambito della conoscenza del cliente finale e dunque di sistemi di *market intelligence* che le mettano in grado di leggere e analizzare i mercati di riferimento

Non costituiscono innovazione nella sfera commerciale per il presidio strategico dei mercati i cambiamenti nelle pratiche dell'impresa e nelle relazioni con i clienti e le attività direttamente connesse alla costituzione e gestione di una rete di distribuzione o altre spese correnti connesse all'attività di esportazione.

Sono esclusi i contributi per lo svolgimento di fiere e mostre di tipo tradizionale.

Requisiti fornitore dei servizi

Centri servizi, consorzi tra imprese, università, società e studi specializzate nell'innovazione organizzativa e commerciale. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- capo-progetto con esperienza almeno decennale nell'innovazione organizzativa e commerciale
- qualificazione del personale utilizzato nel team di progetto (di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento). È ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%.;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- con riferimento al precedente requisito autocertificazione dell'esperienza maturata con indicazione dei nominativi di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Tipologia di servizi

B.3.1 - Supporto alla introduzione di innovazioni nella gestione delle relazioni con i clienti

B.3.2 - Supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti

B.3.3 - Servizi di valorizzazione della proprietà intellettuale

B.3.1 - Supporto alla introduzione di innovazioni nella gestione delle relazioni con i clienti

Descrizione

Servizi volti all'integrazione operativa e informatica tra l'impresa e i suoi clienti, secondo un modello *customer oriented*. Includono i servizi di accompagnamento all'implementazione di software di CRM (*Customer Relationship Management*), *Customer Experience Management* (CEM), piuttosto che social CRM ed in generale di sistemi di fidelizzazione e di comunicazione e brand compreso il supporto alla multicanalità e di comportamento organizzativo orientate al processo di vendita.

Contenuto

- implementazione di software di CRM (*Customer Relationship Management*), di CEM (*Customer Experience Management*), piuttosto che social CRM
- implementazione di sistemi di mappatura e monitoraggio dei punti di contatto con il cliente (Customer Journey) in logica di customer experience management
- implementazione del sistema di loyalty/fidelizzazione e di comunicazione e brand
- supporto alla multicanalità
- analisi e definizione della struttura, dimensione e organizzazione della struttura commerciale.
- analisi della clientela e indicazioni per la gestione del portafoglio di clienti
- definizione di strumenti per la gestione dei dati di vendita (individuazione delle informazioni critiche ed elaborazione dei dati a supporto dei processi di vendita; analisi e scomposizione della quota di mercato; definizioni di indici per prodotto/cliente, etc.)
- definizione delle procedure e della modulistica per le attività gestione dell'ordine (flusso attività, fatturazione, documentazione di accompagnamento prodotti, strumenti incasso e pagamento, sistemi logistici, assicurazione merci, listini, etc.)

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report, *Benchmark*, Analisi, Manualistica e procedure operative, Specifiche, Mappatura *Customer Journey*, Copia licenza del SW, etc.

B.3.2 - Supporto allo sviluppo di reti distributive specializzate ed alla promozione di prodotti

Descrizione

Tali servizi includono soluzioni di *Business Intelligence* (BI), *e-marketing*, *e-community* ed *e-commerce* per lo sviluppo di reti distributive specializzate e la promozione di nuovi prodotti.
Tali servizi non si riferiscono a nuovi prodotti derivanti da cambiamenti nella struttura del prezzo, da modifiche stagionali e altri cambiamenti ciclici.

Contenuto

- implementazione di tecnologie di comparazione del ciclo di vita e delle caratteristiche di prodotto
- implementazione degli strumenti di *business* e *market intelligence* per raccogliere dati ed analizzare informazioni commerciali e strategiche
- implementazione dei supporti per azioni di *branding* digitale e marketing cooperativo
- implementazione di piattaforme tecnologiche cooperative per la gestione a livello globale di transazioni e ordini
- implementazione sistemi di pagamento online ad alto livello di sicurezza adatti ad un mercato mondiale
- implementazione di sistemi di *community building* virtuali per la valutazione e la personalizzazione dei prodotti e la condivisione di esperienze e conoscenze

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report, *Benchmark*, Analisi, Manualistica ed eventuali copie di licenze SW, indirizzi Internet per l'eventuale accesso a versioni demo, etc.

B.3.3 - Servizi di valorizzazione della proprietà intellettuale

Descrizione

Sono servizi che integrano i servizi di gestione della Proprietà Intellettuale (PI), realizzati da fornitori di dimostrata qualificazione e capacità scelti dai proponenti ed è finalizzata alla creazione dei presupposti necessari a far sì che l'idea progettuale o il brevetto (con oggetto relativo a settori applicativi innovativi) possano garantire un adeguato ritorno economico sul mercato.
In particolare la valorizzazione della proprietà intellettuale può includere consulenze per la valutazione della PI, dagli aspetti relativi alla solidità scientifico-tecnologica, al suo rafforzamento strutturale, all'interesse rappresentato per il mercato.
I supporti possono prevedere analisi della competitività dell'idea progettuale con i principali competitor nello spazio tecnologico di riferimento, potenzialità e presumibili tassi di obsolescenza tramite confronto con i trend tecnologici in atto a livello mondiale, analisi di FtO (*Freedom to Operate*).
Possono essere forniti servizi di supporto per il miglioramento dell'idea progettuale tramite l'individuazione e l'adozione di tecnologie disponibili sul mercato per eliminare i rischi derivanti dalle debolezze riscontrate, per il conseguimento di standard internazionali di valore e di competitività, con l'obiettivo di innalzarne il profilo di finanziabilità.
I servizi possono inoltre riguardare le fasi dell'elaborazione delle strategie di accesso ai mercati fornendo supporti per l'individuazione delle soluzioni più convenienti (*trading*, *licensing*, etc.) fino al supporto nella ricerca partner e investitori, inclusi partner internazionali.

Contenuto

- Valutazione dell'idea progettuale o del brevetto
- Analisi del posizionamento tecnologico
- Analisi delle potenzialità/obsolescenza
- Rinforzo dell'idea brevettuale
- Strategie di accesso ai mercati e ricerca partner

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Piano strategico di sfruttamento rivolto alla attivazione di risorse soprattutto private conseguenti a contratti di investimento, cessione di diritti e licenze commerciali e Royalties per la commercializzazione della PI e/o delle innovazioni in nuovi mercati, Analisi, Studi, etc.

B.4 - Servizi qualificati specifici

Obiettivi

Si tratta di tipologie di servizi dedicati ad affrontare specifiche criticità in termini temporali e settoriali delle imprese che intraprendono un processo d'innovazione L'obiettivo è di sostenere sia le imprese particolarmente vulnerabili sotto il profilo di mercato e finanziario in quanto di nuova costituzione sia di sostenere processi d'innovazione diffusa nel sistema produttivo toscano.

Requisiti fornitore dei servizi

Studi tecnici, società di ingegneria, società e studi di consulenza, centri servizi, consorzi tra imprese, università, società di ricerche di mercato. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- qualificazione del personale utilizzato per il progetto (di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento). È ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- dotazione di apparecchiature funzionali ai servizi da erogare;
- con riferimento al secondo requisito autocertificazione dell'esperienza maturata con indicazione dei nominativi di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Tipologia di servizi

B.4.1 - Servizi qualificati specifici per la creazione di nuove imprese e nuove imprese innovative

B.4.2 - Servizi qualificati specifici a domanda collettiva

B.4.1 - Servizi qualificati specifici per la creazione di nuove imprese e nuove imprese innovative

Descrizione

Si tratta di investimenti immateriali in tipologie di servizi dedicati a nuove imprese e a nuove imprese innovative. La tipologia dei destinatari è definita come "nuova impresa" (da costituire entro sei mesi o costituite non oltre due anni) e "nuova impresa innovativa", avendo a riguardo le imprese che nascono intorno ad un'innovazione di prodotto, di servizio, di processo od organizzativo, ad un risultato di ricerca, ad un brevetto, in generale ad un'idea originale di business. In questo secondo caso si fa riferimento alla fase di start-up, che si sviluppa tipicamente entro i tre anni dalla costituzione. Per le imprese dei settori biotech, farmaceutico e medicale il periodo di incubazione può essere più lungo.
L'obiettivo è di sostenere le nuove imprese e le nuove imprese innovative, particolarmente vulnerabili nella fase di start-up dell'innovazione sotto il profilo di mercato, organizzativo e finanziario, che richiedono servizi molto prossimi e dedicati, che tipicamente non sono in grado di remunerare privatamente.
La linea di intervento s'indirizza ai soggetti che per prossimità e specializzazione si occupano di supportare i primi anni di vita delle imprese.

I servizi possono nello specifico riguardare attività di:

B.4.1.1 - Pre-incubazione (nuove imprese innovative)

B.4.1.2 - Incubazione e servizi di messa a disposizione di spazi attrezzati (nuove imprese e nuove imprese innovative)

B.4.1.3 - Accompagnamento commerciale e accelerazione (nuove imprese innovative)

B.4.1.1 - Pre-incubazione

Descrizione

Servizi di identificazione di opportunità imprenditoriali (c.d. *scouting*), supporto allo sviluppo imprenditoriale, consulenza nella identificazione di fornitori chiave, dei primi utilizzatori e clienti, di risorse umane (anche in stage) e/o competenze manageriali, di fonti finanziarie ed eventuali nuovi soci, ottenimento di studi e analisi di mercato, consulenza nella predisposizione di i, analisi di fattibilità, destinati a facilitare la creazione e l'avvio di nuove imprese innovative.

Contenuto

- Studio di fattibilità (*Business Plan*) completo di analisi di mercato e della competitività, del posizionamento tecnologico, ecc.), con proiezioni economico finanziarie, valutazione del rischio ed analisi SWOT
- Accompagnamento consulenziale
- *Due diligence* svolta da esperti indipendenti del piano di business e di specifici aspetti di tecnologia, mercato, e finanziari

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Studi di fattibilità, business plan, piano di finanziamento, report *due diligence*.
- Avvenuta creazione dell'azienda ed iscrizione all'albo delle imprese

B.4.1.2 – Incubazione e Servizi di messa a disposizione di spazi attrezzati

Descrizione

Tali servizi sono destinati a nuove imprese e a nuove imprese innovative. Sono finalizzati al supporto dell'innovazione, anche con esperienze di co-working, mediante utilizzo di spazi attrezzati e infrastrutturati, di norma in strutture immobiliari dedicate, comprensivi di servizi comuni (es. spazi attrezzati per co-working, aule per formazione e workshop, sale contatto con partner e clienti, ecc.) e servizi immobiliari di base (es. portineria, guardiania e sicurezza, pulizia, reti telefoniche e Internet). Nel caso di nuove imprese innovative, se la fruizione degli spazi attrezzati avviene in incubatori, vi potranno essere servizi di affiancamento o tutoraggio, non comprensivi di servizi amministrativi di base (contabilità, legale, tributario). L'investimento in questa tipologia di servizi, di norma, prevede elementi patrimoniali non ammortizzabili.

Contenuto

- affitto di locali attrezzati o postazioni di lavoro;
- accesso a biblioteche tecniche;
- accesso a laboratori condivisi;
- servizi di immobiliari di base;
- accesso a eventi di networking, workshop e servizi di formazione,
- servizi di affiancamento/mentoring da parte di un gruppo di esperti
- servizi di supporto all'avvio alla gestione manageriale del business.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Contratti stipulati con clienti, partner e fornitori, risorse umane, ecc.

B.4.1.3 - Accompagnamento commerciale e accelerazione

Descrizione

Servizi di diagnosi, consulenza, accompagnamento e monitoraggio volti ad accelerare lo sviluppo delle imprese. Comprendono accompagnamento alla definizione e validazione del Modello di Business e alla proiezione commerciale, nazionale e internazionale, alla ricerca di investitori, partner, risorse umane, esperti specialistici e risorse e manageriali delle nuove imprese innovative. Sono svolti da manager e imprenditori di lunga esperienza o da società specializzate. Restituiscono analisi dettagliate della situazione commerciale, piani commerciali, formule di contratti con intermediari, rapporti di monitoraggio delle attività dei venditori e degli intermediari, supporto alle negoziazioni commerciali e/o di investimento.
Sono ammessi all'aiuto servizi qualificati proposti da raggruppamenti d'imprese ed erogati da uno o più fornitori in modo integrato.

Contenuto

- Supporto ad analisi commerciali e allo sviluppo di iniziative commerciali
- Supporto alla definizione e validazione del Modello di Business
- Accesso ad esperti e specialisti (es. tecnologia, mercato, legale, regolatori per aziende medicali, ecc.)
- Supporto alle negoziazioni commerciali
- Supporto alla ricerca e presentazioni ad investitori e partner strategici o finanziari
- Rapporti di monitoraggio sullo sviluppo aziendale e sulle vendite

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Rapporti di monitoraggio, Documenti, Analisi commerciali, Linee guida per la gestione della negoziazione, etc.

B.4.2 - Servizi qualificati specifici a domanda collettiva

Descrizione

I servizi specializzati a domanda collettiva sono finalizzati allo sviluppo di processi di innovazione diffusa nelle filiere e nei sistemi produttivi toscani.

I servizi possono riguardare le seguenti aree:

B.4.2.1 - Marchi collettivi

- studi di fattibilità
- stesura e validazione di disciplinari
- studi grafici e di comunicazione
- consulenza di marketing
- consulenza legale
- supporto gestionale alla fase di lancio
- gestione della proprietà intellettuale di disegni e marchi

B.4.2.2 – Tracciabilità/Rintracciabilità dei prodotti

- analisi dei processi produttivi e delle filiere
- studi di fattibilità tecnica
- stesura manuali operativi
- supporto alla implementazione

B.4.2.3 - Certificazione di filiera

- analisi e mappatura della filiera
- stesura e validazione di protocolli
- stesura di manuali operativi
- contributo alle spese di certificazione

B.4.2.4 - Logistica e supply chain management

- analisi e mappatura dei processi
- definizione di indicatori di performance logistica e di approvvigionamento
- studi di fattibilità per l'integrazione informatica di clienti e fornitori
- sviluppo organizzativo dei fornitori
- supporto all'implementazione

B.4.2.5 - Reti distributive e gestione delle relazioni con i clienti

- analisi dei processi e dei supporti alla gestione delle relazioni con i clienti
- studi di fattibilità per l'implementazione di modelli di servizi basati sulla cooperazione/integrazione informatica, logistica e/o gestionale fra imprese in relazione alle reti distributive e alla gestione delle relazioni con i clienti
- supporto alla definizione degli accordi fra le imprese
- supporto all'implementazione delle collaborazioni fra imprese anche mediante l'uso di piattaforme digitali

B.4.2.6 - Temporary management

- affidamento della gestione a manager professionali in via temporanea

B.4.2.7 – Supporto alla costituzione di Organizzazioni interprofessionali e alla progettazione dei servizi connessi

- supporto legale e operativo per l'attivazione di Organizzazioni Interprofessionali (OI) come ad es. CSI relativamente a filiere di prodotto o settore di interesse, intese come insieme delle imprese che concorrono alla produzione, alla trasformazione, alla distribuzione e commercializzazione di un prodotto.
- in caso di attivazione dell'OI:
  - supporto al coordinamento per l'immissione del prodotto sul mercato
  - elaborazione contratti tipo
  - progettazione di azioni dirette al miglioramento della qualità ed alla valorizzazione del prodotto.

Requisiti fornitore dei servizi

Studi tecnici, società di ingegneria, società di consulenza, centri servizi, consorzi tra imprese, università, società di ricerche di mercato. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- qualificazione del personale utilizzato per il progetto (di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento). E' ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%.;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- dotazione di apparecchiature e software funzionali ai servizi da erogare;
- presentazione di almeno tre lettere di supporto da parte di imprese che siano state clienti nell'ultimo triennio
- con riferimento all'area 4.2.1 l'eventuale servizio di gestione della proprietà intellettuale deve essere erogato da fornitori privati iscritti all'Ordine dei Consulenti di Proprietà Industriale, ai sensi del Decreto Legislativo 10 febbraio 2005, n. 30 o da soggetti pubblici o privati che utilizzano l'apporto specialistico di soggetti iscritti all'Ordine dei Consulenti di Proprietà Industriale, ai sensi del suddetto D.Lgs.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Report di analisi e fattibilità.
- Documentazione operativa prodotta (es. disciplinare, protocollo, manuale operativo, mappatura dei processi, contratto, statuto, etc.)

Note

Le suddette tipologie di servizi possono essere richieste da consorzi, contratti di reti d'imprese ed ATI/RTI. Nel caso di ATI/RTI le imprese che presentano domanda devono sottoscrivere un impegno a costituire una Associazione Temporanea di Impresa nel caso di aggiudicazione del progetto, o, in alternativa, a delegare un membro a rappresentarle nei confronti della Regione, assumendo le responsabilità amministrative del caso[16].

Nei casi (4.2.2), (4.2.3), (4.2.4) e (4.2.5) i proponenti devono includere imprese legate tra loro da rapporti di fornitura e devono essere, di norma, in numero non inferiore a cinque e comunque secondo le previsioni degli specifici bandi d'attuazione.

[16] Nel caso di associazione fra un'impresa toscana e una o più imprese appartenenti ad altri Stati, le imprese devono sottoscrivere - in luogo dell'impegno a costituire A.T.S. - un impegno a stipulare un *consortium agreement* per la regolamentazione dei reciproci rapporti. Nel caso di associazione fra più imprese toscane e una o più imprese estere, le imprese toscane devono sottoscrivere un impegno a costituire una Associazione Temporanea di Impresa fra loro ed impegnarsi a stipulare un *consortium agreement* fra l'A.T.S. e le imprese estere.

B.5. Servizi qualificati di consulenza per l'innovazione finanziaria

Descrizione: I servizi hanno il fine di supportare l'innovazione finanziaria vale a dire la capitalizzazione ed il finanziamento a medio-lungo termine delle imprese attraverso il ricorso ad intermediari specializzati e *Sponsor* autorizzati.

In quest'area rientrano i servizi orientati a supportare le imprese, incluse quelle neo-costituite, nella ricerca di investimenti per il finanziamento del rischio da parte di investitori, e cioè investitori qualificati[17], investitori finanziari o strategici, gruppi di persone fisiche (Business Angels), nazionali ed esteri. Sono comprese iniziative di *crowdfunding* e interventi di *Business Angels* per le micro e piccole imprese e inoltre interventi di fondi di *venture capital*, investimenti in equity e quasi-equity, emissioni obbligazionarie di aziende non quotate (*minibonds*) o combinazioni di questi strumenti con una progressione della complessità che è legata alla dimensione, al livello di maturità e di innovazione dell'impresa.

I servizi possono comprendere l'assistenza alla implementazione del programma di investimento durante la fase di avvio, in modo da rafforzare le competenze del management team e/o del consiglio di amministrazione aziendale con l'apporto di figure esterne particolarmente qualificate.

I programmi d'investimento rispetto ai quali si richiede il supporto a specifici servizi di assistenza e consulenza non devono prevedere interventi di delocalizzazione.

Requisiti fornitore dei servizi

Società e studi specializzati in assistenza agli investimenti delle imprese, intermediari finanziari in particolare quelli iscritti ad albi ed autorizzati da Autorità Finanziarie di Paesi Europei, società e studi specializzati nell'innovazione finanziaria, tecnologica, organizzativa e commerciale, centri servizi, consorzi tra imprese, esperti nel sostegno alla creazione e sviluppo delle imprese. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- capo-progetto con esperienza almeno quinquennale nel finanziamento del capitale di rischio;
- qualificazione del personale utilizzato nel team di progetto (di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento). E' ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%.;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- con riferimento al precedente requisito, autocertificare l'esperienza maturata indicando il nominativo di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e la descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Contenuto

I servizi comprendono la predisposizione di piani di fattibilità e documentazione che evidenziano la sostenibilità degli investimenti da presentare ad investitori ed intermediari specializzati. Si realizzano attraverso servizi di due diligence (mercato, tecnologia, aspetti economico-finanziari, management team e risorse umane chiave, modello di business, ecc.), identificazione di investitori target, eventuale supporto alla ricerca di figure chiave da introdurre in azienda, organizzazione di presentazioni personalizzate, partecipazione ad *investor forum* e di *roadshow*, accompagnamento negoziale e supervisione legale, così

17

come eventuale affiancamento al management team (es. ingresso in consiglio di amministrazione) nella fase iniziale dell'investimento.

- Supporto informativo
  - ricerca dei dati informativi su mercati, tecnologie, dati e *comparables* finanziari ai fini della valutazione dell'impresa e dell'investimento

- Supporto consulenziale
  - servizi di *Due diligence* con ricorso anche a specialisti esterni
  - elaborazione di Piani di fattibilità aziendale
  - elaborazione di materiali di presentazione dell'opportunità di investimento
  - identificazione di investitori e partner strategici e finanziari, anche esteri
  - partecipazione ad Investor Forum e organizzazione di *Roadshow*
  - assistenza nella negoziazione con gli investitori
  - supervisione degli aspetti legali in fase negoziale

- Supporto gestionale
  - affiancamento al management team nella fase iniziale dell'investimento
  - supporto alla ricerca di nuove figure chiave da introdurre in azienda

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alla dimensione dell'investimento effettivamente attivato e alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Copia dei database acquistati o sviluppati
- Studio di fattibilità e materiale di presentazione agli investitori realizzati
- Copia dei contratti di investimento conclusi

Su questa tipologia di servizio non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto.

B.6 - Servizi di supporto alla digitalizzazione

Obiettivi

I servizi di questa sezione supportano i processi di trasformazione digitale dell'impresa, in sinergia con il Piano Nazionale Impresa 4.0 promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico e con le altre azioni a sostegno delle iniziative di tipo Impresa 4.0 messe in atto dalla Regione Toscana.

Le categorie di servizi disponibili in questa sezione del catalogo corrispondono alle tecnologie abilitanti del piano Industria 4.0 adottato dal MISE con l'ulteriore importante inserimento di servizi per dimostratori e soluzioni pilota basati su intelligenza artificiale e su blockchain, che non compaiono come temi nella formulazione originale di Industria 4.0 ma sono evidentemente tecnologie abilitanti trasversali per la trasformazione digitale dell'impresa.

Ogni categoria di servizio è descritta in una sezione dedicata ove sono indicati alcuni possibili dimostratori e alcune possibili soluzioni pilota **a titolo puramente esemplificativo e non esaustivo,** come aiuto all'identificazione della categoria più adatta. Si sottolinea che sono accettabili tutti i dimostratori e le soluzioni pilota **coerenti con la definizione generale del servizio**.

Requisiti del fornitore dei servizi

Studi tecnici, società di ingegneria, società di consulenza, integratori di sistema, centri servizi, consorzi tra imprese, università, istituti di ricerca, società e studi di consulenza, agenzie e società di ricerche di mercato. Tali fornitori devono possedere tutti i seguenti requisiti:

- qualificazione del personale utilizzato per il progetto: di norma deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento. È ammesso personale con esperienza inferiore, non con la funzione di capo progetto, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In quest'ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10%;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento; la documentazione può essere fornita con autocertificazione dell'esperienza maturata in cui siano indicati i nominativi di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e siano descritte le attività svolte per ciascuno di tali clienti.
- dotazione di apparecchiature e software funzionali ai servizi da erogare.

Tipologia dei servizi avanzati e qualificati

B.6.1 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Advanced Manufacturing"

B.6.2 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Additive manufacturing"

B.6.3 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Augmented reality"

B.6.4 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Simulation"

B.6.5 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Horizontal/vertical integration"

B.6.6 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Industrial Internet"

B.6.7 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Cloud"

B 6.8 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Cybersecurity"

B 6.9 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Big data and analysics"

B 6.10 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su Intelligenza Artificiale

B 6.11 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su Blockchain

B.6.1 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Advanced Manufacturing"

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e/o soluzioni pilota nel settore dell'*advanced manufacturing*, ovvero relative all'impiego di **robot collaborativi** interconnessi e riconfigurabili. **Si intende per robot collaborativo un robot che sia in grado di interagire in sicurezza con operatori umani in uno spazio di lavoro condiviso.**

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota che preveda l'uso di robot collaborativi, la sua integrazione nella linea di produzione o nel flusso di processo dell'impresa e l'interconnessione con l'infrastruttura ICT, lo sviluppo o la configurazione del software di controllo del robot, la validazione e la messa in esercizio del dimostratore/pilota. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di servizi o piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Inserimento nell'impianto di un robot autonomo per il trasporto di materiali industriali tra diverse aree dell'impianto in uno spazio condiviso con il personale.
- Inserimento nella linea di produzione di un robot per montaggio di piccole parti in collaborazione e in uno spazio condiviso con il personale dell'impianto.
- Inserimento di un robot per l'ispezione della produzione in una fase intermedia o finale del ciclo produttivo in uno spazio condiviso con il personale dell'impresa.

Contenuto dell'attività

- Progettazione della soluzione basata su robot cooperativi che si desidera implementare, comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nella linea di produzione e/o nel flusso di processo dell'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi della soluzione in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione e per l'esercizio nel confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore/soluzione pilota e delle interfacce con il flusso di processo aziendale.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Integrazione della soluzione con i processi aziendali e/o con la linea produttiva
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente i seguenti elementi:
  - Descrizione della soluzione preesistente all'azione per lo svolgimento del processo.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.2 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Additive Manufacturing"

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e/o soluzioni pilota nel settore dell'*additive manufacturing*, ovvero all'impiego di **stampanti 3D con controllo digitale per la realizzazione di prototipi e per la produzione di componenti e semilavorati individuali o in piccola serie. Una stampante 3D è una macchina a controllo digitale che attraverso la deposizione di strati successivi di materiale (cioè attraverso una produzione additiva) è in grado di realizzare un oggetto tridimensionale sulla base di un modello digitale.**

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota che preveda l'uso di stampanti 3D, la sua integrazione nel flusso di processo dell'impresa, lo sviluppo o la configurazione del software di interfaccia con le infrastrutture e/o con gli altri processi dell'impresa, la validazione e la messa in esercizio del dimostratore/pilota. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di servizi o piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Impiego di stampanti 3D per la prototipazione veloce di componenti e/o semilavorati per accelerare l'innovazione di prodotto in un reparto di ricerca e sviluppo industriale.
- Impiego di stampanti 3D per la digitalizzazione di alcuni componenti di ricambio consentendo che il componente sia fisicamente realizzato solo se richiesto e quindi di semplificare la gestione del magazzino.
- Impiego di stampanti 3D per la personalizzazione del prodotto sulla base della richiesta del cliente, in termini di componenti, di semilavorati, di confezione o di finitura.

Contenuto

- Progettazione della soluzione basata su stampanti 3D a controllo digitale per la realizzazione di prototipo o componenti individuali, comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nei processi dell'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione e l'esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore o della soluzione pilota e dell'interfaccia con i processi aziendali.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Integrazione della soluzione con i processi aziendali e/o con la linea produttiva
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all'attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.3 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Augmented Reality"

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e/o soluzioni pilota nel settore della realtà aumentata, ovvero all'impiego di sistemi che forniscano **esperienze interattive in cui gli oggetti del mondo reale sono arricchiti di informazioni percettive generate da computer** e fornite all'utente attraverso interfacce video, audio e tattili.

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota di realtà aumentata, la sua integrazione nei flussi di processo d'impresa e/o nella linea di produzione, lo sviluppo o la configurazione del software di interfaccia con le infrastrutture e/o con i processi dell'impresa, la validazione e messa in esercizio del dimostratore/pilota. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di servizi o piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Soluzioni per l'addestramento del personale tecnico, con una riproduzione virtuale e interattiva dell'ambiente operativo.
- Soluzioni per il supporto del personale durante gli interventi di manutenzione (per esempio che consentano al personale di accedere al manuale di manutenzione durante l'intervento e di essere guidati nell'intervento da istruzioni passo dopo passo sfruttando un modello digitale dell'ambiente operativo e/o informazioni in diretta dal campo (tramite telecamere o altri sensori).
- Soluzioni per effettuare interventi di manutenzione in modalità remota attraverso una riproduzione digitale in tempo reale dell'ambiente operativo che usi sensori e attuatori a distanza.
- Soluzioni per la navigazione guidata degli operatori in impianti, magazzini o ambienti ostili basate su sistemi di realtà aumentata.

Contenuto

- Progettazione della soluzione basata su realtà aumentata che si desidera implementare comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nei processi dell'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione della soluzione e l'esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore o della soluzione pilota e dell'interfaccia con i flussi di processo aziendali.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o soluzione pilota.
- Integrazione della soluzione con i processi aziendali e/o con la linea produttiva
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all'attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.4 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Simulation”

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e/o soluzioni pilota nel settore della **simulazione avanzata di prodotti, materiali, processi, macchine o di un completo impianto di produzione o di un flusso di processo caratteristico dell’impresa**, ai fini dell’ottimizzazione del prodotto o del processo di produzione o dell’erogazione di un servizio.

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota dell’ambiente di simulazione, integrando hardware e software necessari allo scopo, la sua integrazione nei flussi di processo dell’impresa, la validazione e la messa in esercizio del dimostratore/pilota. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di servizi o software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Realizzazione di un ambiente di simulazione completo di un impianto industriale, incluso lo sviluppo di tutti i moduli necessari per la personalizzazione della soluzione per un impianto specifico e all’eventuale interfaccia con banche dati e sistemi di sensori dell’impresa.
- Realizzazione di un ambiente di simulazione completo del flusso di processo per l’erogazione di un servizio, ai fini di ottimizzare alcuni indicatori di prestazione, quali ad esempio costi, tempi, volumi, qualità del servizio, impatto ambientale, soddisfazione degli utenti o dei clienti. È incluso lo sviluppo di tutti i moduli necessari per la personalizzazione della soluzione e per l’eventuale interfaccia con i sistemi informativi dell’impresa.
- Realizzazione di un ambiente di simulazione completo di flusso di processo di produzione, distribuzione o vendita di un prodotto, per ottimizzare alcuni indicatori di prestazione, quali ad esempio costi, tempi, volumi, qualità del servizio, impatto ambientale. È incluso lo sviluppo di tutti i moduli necessari per la personalizzazione della soluzione e per l’eventuale interfaccia con i sistemi informativi dell’impresa.

Contenuto

- Progettazione dell’ambiente di simulazione che si desidera realizzare comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell’inserimento della soluzione nei processi dell’impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità
  - Analisi dei costi da sostenere per l’implementazione della soluzione e l’esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore o della soluzione pilota e dell’eventuale interfaccia con i sistemi informativi aziendali.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o soluzione pilota.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell’attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all’attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell’ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d’uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.5 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Horizontal/Vertical Integration"

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e/o soluzioni pilota **di piattaforme software di scambio di informazioni per l'integrazione orizzontale** della filiera di approvvigionamento, della filiera di produzione, della catena distributiva, degli impianti produttivi o delle unità produttive, **o per l'integrazione verticale** attraverso diversi livelli logici dell'organizzazione aziendale, o per l'integrazione sia verticale sia orizzontale.

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota della piattaforma software di integrazione, dell'interfaccia della stessa con i flussi di processo e i sistemi informativi delle imprese, la validazione e la messa in esercizio del dimostratore/pilota. L'attività comprende lo sviluppo dei moduli necessari per la personalizzazione della soluzione specifica e all'eventuale interfaccia con i sistemi informativi in funzione e i processi dell'impresa. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Realizzazione di una piattaforma software per la condivisione in tempo reale dei dati su tempi e quantità di consegna dei materiali, dei semilavorati e dei prodotti finiti tra le imprese nella filiera di approvvigionamento, e/o nella filiera produzione e/o nella catena distributiva (integrazione orizzontale).
- Realizzazione di una piattaforma software per la condivisione in tempo reale dei dati di produzione tra impianti produttivi di una stessa impresa, ai fini di rispondere rapidamente alle necessità produttive trasferendo compiti di produzione tra diversi impianti (integrazione orizzontale).
- Realizzazione di una piattaforma software per la condivisione in tempo reale dei dati su prestazioni e stato di manutenzione delle macchine e le unità produttive di una stessa impresa, ai fini di migliorare l'efficienza, ridurre i costi e le spese di manutenzione attraverso manutenzione predittiva (integrazione orizzontale).
- Realizzazione di una piattaforma software per la condivisione dei dati tra diversi livelli logici dell'organizzazione, ad esempio la produzione, il controllo di qualità, il magazzino, le vendite, la finanza, la direzione aziendale, in modo rendere le decisioni strategiche dell'impresa rapide, efficaci, e basate su una completa conoscenza dei dati in tempo reale (integrazione verticele).

Contenuto

- Progettazione della soluzione di integrazione verticale o orizzontale desiderata comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nei flussi di processo dell'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione della soluzione e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore o della soluzione pilota e dell'interfaccia con i processi aziendali.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all'attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.6 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Industrial Internet"

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e/o soluzioni pilota nel settore dell'Industrial Internet of Things, in cui **sensori e macchine siano interconnesse e dotate di capacità integrate (embedded) di calcolo e comunicazione.**

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota di tipo Internet of Things industriale, l'interfaccia della stessa con i flussi di processo e/o le linee di produzione dell'impresa, la validazione e la messa in esercizio del dimostratore/pilota. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Realizzazione di un sistema di gestione dei beni aziendali di valore che preveda l'applicazione di sensori ai beni e la realizzazione di un'infrastruttura di localizzazione e tracciamento dei sensori applicati in grado di conoscere e fornire in tempo reale la posizione del bene.
- Realizzazione di un sistema di monitoraggio della supply chain che preveda l'applicazione di sensori ai materiali, ai semilavorati, o ai prodotti finiti e la realizzazione di un'infrastruttura di localizzazione e tracciamento dei sensori applicati in grado di conoscere e fornire in tempo reale la posizione dei beni tracciati.
- Realizzazione di un sistema di manutenzione preventiva che consista nell'applicazione di appositi sensori interconnessi a una o più macchine o unità produttive per monitorarne il funzionamento e segnalare in tempo reale eventuali anomalie al sistema di controllo. I sintomi del malfunzionamento possono essere riconosciuti sia dal sensore stesso sia dal sistema di controllo attraverso l'analisi dei dati inviati da uno o più sensori.
- Realizzazione di un sistema di monitoraggio dei prodotti venduti ai clienti attraverso l'applicazione ai prodotti di sensori interconnessi a un sistema di controllo centrale, in grado di inviare periodicamente informazioni sul funzionamento del prodotto ai fini di conoscere l'uso dei prodotti venduti, pianificare azioni di manutenzione preventiva, di upgrade, o di assistenza a distanza.

Contenuto

- Progettazione dell'implementazione della soluzione internet of things industriale comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nei flussi di processo dell'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione della soluzione e l'esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore/pilota e dell'interfaccia con i processi aziendali e/o le linee di produzione.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all'attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.7 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “cloud computing”

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate sull’utilizzo della tecnologia abilitante del “*cloud computing*”, cioè della fornitura a domanda di risorse di calcolo non gestite direttamente dall’utente, da parte di data center distribuiti o concentrati o server accessibili via Internet.

Il servizio prevede la progettazione dell’integrazione di una o più soluzioni cloud di tipo “*software as a service*” o “*infrastructure as a service*” nei processi aziendali, l’eventuale adattamento e interfaccia della soluzione con i flussi di processo aziendali, e la messa in esercizio della soluzione pilota o di un dimostratore. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Soluzioni “software as a service” per la gestione dei processi aziendali, quali soluzioni di pianificazione delle risorse aziendali (ERP), per la gestione della relazione con il cliente (CRM), per la gestione dei flussi di processo, per la simulazione dei processi aziendali, per la progettazione, per la gestione documentale, per il project management.
- Soluzioni “infrastructure as a service” di memoria di massa (storage), calcolo, database ad uso di tutta o di una parte dell’impresa.

Contenuto

- Progettazione della soluzione cloud oggetto del servizio che si desidera implementare, comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell’inserimento della soluzione nei flussi di processo dell’impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l’implementazione e l’esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore o della soluzione pilota e dell’interfaccia con i flussi di processo aziendali.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Integrazione della soluzione con i processi aziendali.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell’attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all’attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell’ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d’uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.8 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo "Cybersecurity"

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e/o soluzioni pilota nel settore della Cybersecurity, dedicati **alla protezione da attacchi informatici dei sistemi industriali critici, dei dati dell'impresa e/o del personale e/o dei clienti, delle linee di produzione, delle comunicazioni e dei processi d'impresa.**

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota di Cybersecurity, l'integrazione della stessa con i flussi di processo e/o le linee di produzione dell'impresa, la validazione e la messa in esercizio del dimostratore/pilota. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Servizi di valutazione del rischio e della sicurezza informatica e test di penetrazione, sia svolti in modo periodico sia svolti in modalità continua e/o con diverso grado di automazione.
- Integrazione di soluzioni software e hardware finalizzate alla sicurezza informatica con i sistemi informativi aziendali, i flussi di processo, le linee di produzione o le diverse funzioni aziendali.
- Implementazione o personalizzazione e messa in esercizio di piattaforme di monitoraggio della sicurezza informatica e/o riorganizzazione dei processi di impresa in modo da diminuire la vulnerabilità dell'impresa agli attacchi informatici.
- Implementazione di soluzioni di riconoscimento e anticipazione delle minacce informatiche attraverso il rilevamento di anomalie con elevato grado di automazione.
- Implementazione di soluzioni hardware/software per l'anticontraffazione dei beni prodotti dall'impresa utilizzabili internamente e/o offerti alla rete di vendita/distribuzione e/o offerte al cliente finale.

Contenuto

- Progettazione della soluzione di cybersecurity desiderata comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nei flussi di processo dell'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione della soluzione e l'esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progettazione di dettaglio del dimostratore o del pilota e dell'interfaccia con i flussi di processo aziendali e/o le linee di produzione.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all'attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.9 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota di tipo “Big data and analytics”

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota nel settore dell’**analisi di grandi volumi di dati per il miglioramento dei processi e delle funzioni aziendali.**

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota basati sulla raccolta e l’analisi dei dati dei processi dell’impresa per l’ottimizzazione e la personalizzazione dei processi e delle funzioni aziendali. Il servizio include anche l’eventuale adattamento e interfaccia della soluzione con i flussi di processo aziendali e la messa in esercizio della soluzione pilota o del dimostratore. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Soluzioni di “*marketing automation*” per ottimizzare l’efficacia dell’interazione con il cliente potenziale dal punto di vista della vendita, implementando procedure automatiche basate sui dati raccolti dalle precedenti interazioni con il cliente e con l’insieme dei clienti.
- Soluzioni di “assistenza post vendita” e di vendita a clienti esistenti, basate sulle informazioni raccolte nelle continue interazioni con il cliente e/o interazioni automatiche con il prodotto già venduto e interconnesso con un centro di controllo aziendale.
- Soluzioni di pianificazione e ottimizzazione dell’uso dei beni strumentali e/o altre risorse dell’impresa, sulle base delle informazioni raccolte in modo continuo sull’impiego e sulla collocazione di tali beni.

Contenuto

- Progettazione della soluzione che si desidera implementare, comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell’inserimento della soluzione nei flussi di processo dell’impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l’implementazione e l’esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore o del pilota e dell’interfaccia con i flussi di processo aziendali.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Integrazione della soluzione con i flussi di processo aziendali.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell’attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all’attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell’ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d’uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.10 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su intelligenza artificiale

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su tecniche di intelligenza artificiale per il miglioramento dei flussi di processo aziendali e/o per l'ottimizzazione della produzione, per la personalizzazione del prodotto e l'ottimizzazione della vendita, per l'ottimizzazione della distribuzione.

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota basati su intelligenza artificiale ai fini dello sviluppo di un nuovo processo/prodotto aziendale o del miglioramento di un processo/prodotto già in essere. Il servizio include anche l'eventuale adattamento e interfaccia della soluzione con i flussi di processo dell'impresa, e la messa in esercizio della soluzione pilota o di un dimostratore. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Sviluppo e implementazione di funzioni di riconoscimento della voce ed elaborazioni del testo, o di riconoscimento delle immagini e loro elaborazione, e loro integrazione nei processi, nei prodotti o nei servizi dell'impresa.
- Sviluppo e implementazione di algoritmi di intelligenza artificiale o di machine learning per la manutenzione predittiva o per il supporto alle decisioni e loro integrazione con i processi e le infrastrutture dell'impresa.
- Sviluppo e implementazione di algoritmi di intelligenza artificiale o di machine learning per l'interazione con il cliente la personalizzazione dell'esperienza di vendita e/o l'assistenza post-vendita, e loro integrazione con i processi e le infrastrutture dell'impresa.

Contenuto

- Progettazione della soluzione desiderata, comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nei flussi di processo dell'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione e l'esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progetto di dettaglio del dimostratore o del pilota e dell'interfaccia con i flussi di processo aziendali.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Integrazione della soluzione con i flussi di processo aziendali.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all'attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

B.6.11 – Realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su Blockchain

Descrizione

Servizi finalizzati alla realizzazione di dimostratori e soluzioni pilota basate su tecnologie blockchain per la certificazione di contratti, documenti, prodotti.

Il servizio prevede la progettazione e la realizzazione di un dimostratore o di una soluzione pilota basati su blockchain ai fini dell'implementazione di un processo di certificazione o dello sviluppo di un nuovo servizio, l'eventuale adattamento e interfaccia della soluzione con i flussi di processo aziendali, e la messa in esercizio della soluzione pilota o di un dimostratore. Può inoltre prevedere il costo del primo anno del canone di utilizzo di piattaforme software commerciali per la messa in esercizio del dimostratore o della soluzione pilota.

Esempi di attività in questa categoria di servizi (lista non esaustiva)

- Sviluppo e implementazione di una soluzione basata su blockchain per la certificazione dell'autenticità di un bene, di un prodotto, o di un documento ai fini di anticontraffazione, e sua integrazione nei flussi di processo dell'impresa o organizzazione.
- Sviluppo e implementazione di una soluzione basata su blockchain per l'autenticazione e la tracciabilità di contratti, beni, prodotti, e sua integrazione nei flussi di processo dell'impresa o organizzazione.
- Sviluppo e implementazione di una soluzione basata su blockchain per l'autenticazione della partecipazione, del voto, delle decisioni e delle transazioni in organismi collegiali, assemblee, mercati.

Contenuto

- Progettazione della soluzione che si desidera, comprendente:
  - Analisi delle conseguenze dell'inserimento della soluzione nei processi d'impresa.
  - Valutazione dei vantaggi in termini di costi/prestazioni/funzionalità.
  - Analisi dei costi da sostenere per l'implementazione e l'esercizio e confronto con la situazione esistente.
  - Progettazione di dettaglio del dimostratore o del pilota e dell'interfaccia con i flussi di processo dell'impresa o dell'organizzazione.
- Implementazione e personalizzazione della soluzione scelta, in termini di dimostratore o pilota.
- Integrazione della soluzione con i flussi di processo aziendali.
- Eventuale valutazione della scalabilità della soluzione e dei costi e benefici ottenibili rispetto alla situazione preesistente e del vantaggio in termini di valore percepito dai portatori di interesse.

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente:
  - Descrizione della situazione preesistente all'attività svolta.
  - Descrizione della soluzione implementata.
  - Descrizione delle azioni di personalizzazione e di integrazione svolte nell'ambito del servizio.
  - Valutazione ex-post della soluzione implementata (in produzione, nel pilota o nel dimostratore).
  - Valutazione e confronto degli indicatori chiave di prestazione (*KPI*) prima e dopo il servizio.
- Manuale d'uso della soluzione per gli operatori o documentazione equivalente.

C. Servizi all'internazionalizzazione

Obiettivi

In quest'area rientrano tutti i servizi orientati a supportare le imprese nel percorso d'internazionalizzazione in Paesi esterni all'UE, con una progressione della complessità che è legata alla conseguente maturazione della propensione ai mercati esteri dell'impresa stessa. Si passa quindi dalla partecipazione a fiere e saloni internazionali, alla promozione temporanea di prodotti e servizi su mercati internazionali tramite l'utilizzo di uffici o sale espositive, ai servizi di carattere promozionale e consulenziale che seguono l'impresa nelle fasi di realizzazione della penetrazione commerciale, per chiudere il catalogo con una serie di servizi consulenziali legati al radicamento nei mercati attraverso forme di alleanze capaci di accrescere la competitività delle MPMI come peraltro previsto all'art 5 del Reg. (UE) 1301/2013.

I servizi di quest'area non devono comunque essere direttamente connessi ai quantitativi esportati, alla costituzione e gestione di una rete di distribuzione o ad altre spese correnti connesse all'attività di esportazione.

I programmi d'investimento rispetto ai quali si richiede il supporto a specifici servizi di assistenza e consulenza non devono prevedere interventi di delocalizzazione.

Requisiti fornitore dei servizi

Centri servizi, consorzi tra imprese, società e studi specializzate nell'innovazione organizzativa e commerciale, società e studi specializzate nell'internazionalizzazione delle imprese, tra cui sono compresi i Centri di assistenza tecnica ex art. 10, comma 5, L.R. n. 28/2005 e ss.mm.ii.. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- capo-progetto con esperienza almeno decennale nell'internazionalizzazione;
- qualificazione del personale utilizzato nel team di progetto (deve avere di norma esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento e conoscenza del mercato di riferimento). E' ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10% ;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- con riferimento al precedente requisito, autocertificare l'esperienza maturata indicando il nominativo di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e la descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Tipologia di servizi

C.1 - Partecipazione a fiere e saloni internazionali

C. 2 - Promozione di prodotti e servizi su mercati internazionali mediante utilizzo di uffici o sale espositive all'estero

C. 3 - Servizi promozionali

C. 4 - Supporto specialistico all'internazionalizzazione

C. 5 - Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati

C.1 - Partecipazione a fiere e saloni internazionali

Descrizione

Servizi logistici, assicurativi, di locazione e noleggio funzionali alla partecipazione a fiere e saloni di esposizione di rilevanza internazionale, seppure collocati all'interno dell'UE, per promuovere prodotti e servizi su mercati internazionali. Coprono quindi tutte le esigenze tecniche connesse all'allestimento di stand. **Sono escluse tutte le attività aventi ad oggetto la vendita diretta.**

Contenuto

- servizio di affitto spazio espositivo e/o di partecipazione alle fiere e saloni internazionali
- noleggio e allestimento di stand alle fiere e saloni internazionali
- servizi di interpretariato e traduzione
- servizi di trasporto, assicurativi e similari connessi al trasporto di campionari specifici utilizzati esclusivamente presso le fiere e saloni internazionali
- servizi di trasporto, assicurativi e similari connessi al trasporto di campionari specifici utilizzati ai fini delle dimostrazioni di fasi di lavorazione artigianale con finalità promozionale
- attività del personale per la dimostrazione di fasi di lavorazione/realizzazione di degustazioni in occasione delle fiere e saloni internazionali,
- servizi erogati da società intermediarie per la messa a disposizione di personale dedicato all'attività di dimostrazione di fasi di lavorazione/realizzazione di degustazioni in occasione delle fiere e saloni internazionali

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Contratti e relative specifiche tecniche, documentazione di consuntivazione dell'erogazione del servizio, idoneo materiale fotografico a dimostrazione della partecipazione e dell'attività svolta.

C. 2 – Promozione mediante utilizzo di uffici o sale espositive all'estero

Descrizione

Servizi logistici, assicurativi e di locazione funzionali all'utilizzo temporaneo di uffici, spazi di co-working, sale espositive o meeting point all'estero per promuovere prodotti e servizi su mercati internazionali. Coprono quindi tutte le esigenze tecniche connesse al suddetto utilizzo di uffici o sale espositive. Sono escluse tutte le attività direttamente connesse alla delocalizzazione produttiva e quelle aventi ad oggetto la vendita diretta.

Contenuto

- locazione e allestimento di locali per uffici, spazi di co-working,sale espositive, o ambienti di meeting point
- servizi di trasporto, assicurativi e similari connessi al trasporto di campionari specifici utilizzati esclusivamente presso le sale espositive all'estero
- servizi di interpretariato e traduzione
- attività del personale operativo presso l'ufficio/sala espositiva esteri
- servizi di promozione sul mercato di riferimento (pubblicità a mezzo stampa e web/social network)
- installazione e potenziamento di collegamenti telematici tra imprese, sviluppo/adattamento sito web
- servizi erogati da società intermediarie per la messa a disposizione di personale dedicato all'attività degli uffici

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Contratti e relative specifiche tecniche, documentazione di consuntivazione dell'erogazione del servizio, idoneo materiale fotografico e divulgativo (elenco espositori ecc) a dimostrazione della realizzazione dell'ufficio e/o sala espositiva etc. titoli di viaggio nominativi (dalla Paese in cui è la sede di lavoro/residenza al Paese in cui è collocato l'ufficio/sala espositiva) per le spese relative al personale presso gli uffici/sale espositive.
-

C.3 - Servizi promozionali

Descrizione

Servizi di supporto per l'organizzazione di eventi promozionali in Italia e all'estero finalizzati al contatto con operatori esteri, così come per la realizzazione di piani di comunicazione indirizzati ai mercati internazionali. Si realizzano attraverso incontri, seminari e workshop funzionali all'attivazione di relazioni commerciali. Le azioni di comunicazione sono improntate alla multicanalità e alla valorizzazione del web anche nella sua versione *social*. **Sono escluse tutte le attività aventi ad oggetto la vendita diretta.**

Contenuto

- Organizzazione eventi promozionali
  - *incoming* di operatori esteri
  - incontri bilaterali fra operatori italiani ed esteri
  - workshop, seminari all'estero o in Italiae attività di follow up
  - eventi collaterali alle presenze fieristiche funzionali alla promozione di prodotti/servizi piuttosto che del *brand*
  - attività del personale per la dimostrazione di fasi di lavorazione/organizzazione di degustazioni in occasione dei workshop, delle iniziative di incoming o presso gli uffici/sale espositive esteri

- Azioni di comunicazione
  - azioni di comunicazione e *advertising* sui mercati internazionali
  - azioni di educational, trail esperienziali, focus group finalizzati alla promozione di prodotti/servizi
  - organizzazione di azioni promozionali sui mercati internazionali
  - creazione di siti WEB, portali e altri ambienti *web-based* in inglese e/o nella lingua del paese obiettivo del programma d'internazionalizzazione
  - *Web Marketing* mirato ai mercati internazionali identificati quali mercati target

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report, Analisi, inviti, progrqammi degli eventi, ed elenchi degli operatori esteri coinvolti nella attività promozionali, etc.
- Copia documentazione professionale prodotta.
- URL dei siti creati per le attività promozionali sul web.

Su questa tipologia di servizio con riferimento a mercati esteri non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto.

C. 4 - Supporto specialistico all'internazionalizzazione

Descrizione

Servizi di supporto informativo, consulenziale e gestionale per assicurare che le strategie d'internazionalizzazione delle imprese siano caratterizzate dalla necessaria analisi preventiva di mercato, costi e benefici, e assicurino un reale valore con confini temporali di almeno medio termine. Si realizzano attraverso servizi di consulenza specialistica e di affiancamento nella gestione del processo d'internazionalizzazione. Sono escluse tutte le attività aventi ad oggetto la vendita diretta.

Contenuto

- Supporto consulenziale
  - ricerca operatori/partners esteri da coinvolgere in eventi promozionali e commerciali registrazione e/o implementazione dei diritti industriali all'estero (marchi e brevetti)
  - consulenza doganale su aspetti tecnici, legislativi e procedurali connessi al progetto di internazionalizzazione cofinanziato
  - studi di fattibilità e analisi relativi a reti distributive all'estero
  - consulenza per certificazioni estere di prodotto
  - elaborazione di Piani di Marketing per l'internazionalizzazione connessi al progetto cofinanziato
  - ideazione e realizzazione di *brand* per la penetrazione nei mercati esteri

- Supporto consulenziale e gestionale
  - coinvolgimento, in via temporanea, nel processo d'internazionalizzazione di un *Temporary Export Manager* (TEM) che assicuri la gestione e coordinamento del progetto d'internazionalizzazione

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report (es. piano marketing), Analisi, (es. copia *brand*,), ricerca di partners (elenchi nominativi dei partners reperiti), etc.
- Copia dei database acquistati o sviluppati
- Copia del conferimento d'incarico contenente l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare e l'individuazione degli obiettivi da raggiungere.

Su questa tipologia di servizio con riferimento a mercati esteri non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto

C. 5 - Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati

Descrizione

Servizi di supporto finalizzati ad accordi e alleanze strategiche, comprese le analisi dell'affidabilità finanziaria di società estere, ricerca di operatori/partner esteri finalizzata all'inserimento su nuovi mercati esteri o all'ampliamento della presenza sui mercati esteri, analisi di investimento, , consulenza strategica e commerciale finalizzata al presidio dei nuovi mercati. Sono escluse tutte le attività direttamente connesse alla delocalizzazione produttiva e quelle aventi ad oggetto la vendita diretta.

Contenuto

- analisi dell'affidabilità finanziaria di società estere
- ricerca di operatori/partner esteri finalizzata all'inserimento su nuovi mercati esteri o all'ampliamento della presenza sui mercati esteri
- analisi di investimento connessa alla strategia di internazionalizzazione
- Piano strategico di penetrazione commerciale
- studi contrattuali finalizzati ad alleanze all'estero
- consulenza strategica e commerciale finalizzata al presidio dei nuovi mercati

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Report su affidabilità finanziaria società estere, Analisi investimenti, , elenchi nominativi operatori/partners esteri, Piano strategico di penetrazione commerciale, etc.Dichiarazione di mantenimento livello occupazionale in Italia

Su questa tipologia di servizio con riferimento a mercati esteri non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto