

tree  
making innovation happen

L'esperienza di un valutatore  
Paolo Lombardi, Head R&D





**Paolo Lombardi**  
Head of R&D  
tree

Digital

AI

Sensors

Machine Learning

Computer Vision

# Paolo Lombardi

#Business Modelling #Lean Startup #Ecosystem Development  
#Open Innovation #Innovation Strategy #Intrapreneurship

## Experience

- Since 2016 Head of Research and Development, tree
- Since 2009 Startup Founder, Manager and Mentor
- Since 2015 Independent Consultant (Open Innovation)
- 2010-2015 Head of New Business Creation Trento RISE
- 2000-2010 Researcher in Artificial Intelligence



[Join me on LinkedIn](#)



## The European Innovation Council (EIC)

**Objective:** Strengthen breakthrough innovations and boost the number of high-growth companies

Focus on people and companies with ideas for :

- **Radically new**, breakthrough products, services, processes or business models
- That **open up new markets** with the potential for rapid **European and global-scale growth** (high risk, need for significant investment)
- Take shape at the **intersection** between different technologies, industry sectors and scientific disciplines



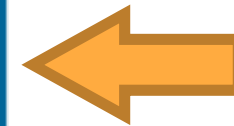


## Who is the EIC pilot aimed at

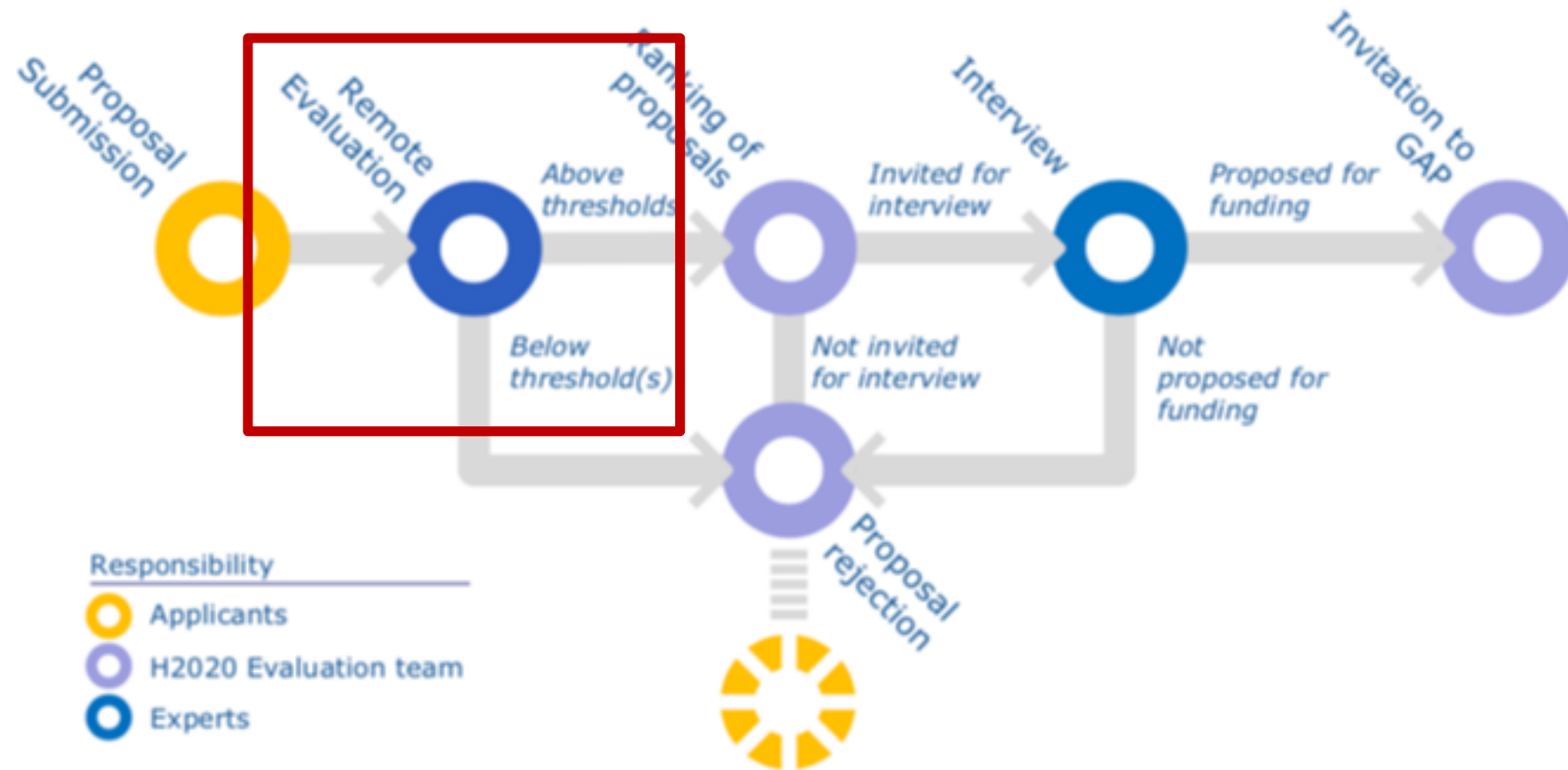
The EIC pilot focuses competitive funding for innovators, start-ups and companies with ideas and innovations which:

- are **radically different** from existing products, services or business models
- are of a '**high risk – high gain**'-nature for investors
- have the potential to **scale up internationally**

The EIC pilot is able to support ideas from any area of technology or business sector, including novel combinations of technologies and business models. Support is available from feasibility stage (e.g. proof of concept or development of business plans) to development to scale up stages.



# La valutazione da remoto all'interno del processo



# L'assegnazione dei progetti



---

<b>Criterio</b>	Per parole chiave (ogni revisore può indicarne fino a 3)
<b>Disponibilità</b>	Prima di cut-off. Richiesta per le 4 settimane seguenti, e # di gg per settimana
<b>Notifica</b>	Spesso di giovedì o venerdì -> il weekend è subito dopo
<b>Accettazione</b>	Entro 24h. Dichiarazione di mancanza di conflitti di interesse
<b>Scadenza</b>	7 giorni di calendario (il giorno prima arriva il reminder)
<b>Problemi</b>	Riassegnano il prima possibile
<b>Settimane 2+</b>	Assegnazione di progetti dubbi o rigettati; tipicamente niente più alla 3+

---



# Il contesto della singola valutazione

# Motivi per accettare l'assegnazione



## Perché accetto

- Competenza nell'argomento specifico (mercato o tecnologia)
- Interesse per il progetto (mercato o tecnologia)
- Tempo a disposizione

## Perché rifiuto

- Competenza da solo tangenziale a mancanza assoluta
- Azienda già valutata in passato



# La pressione temporale

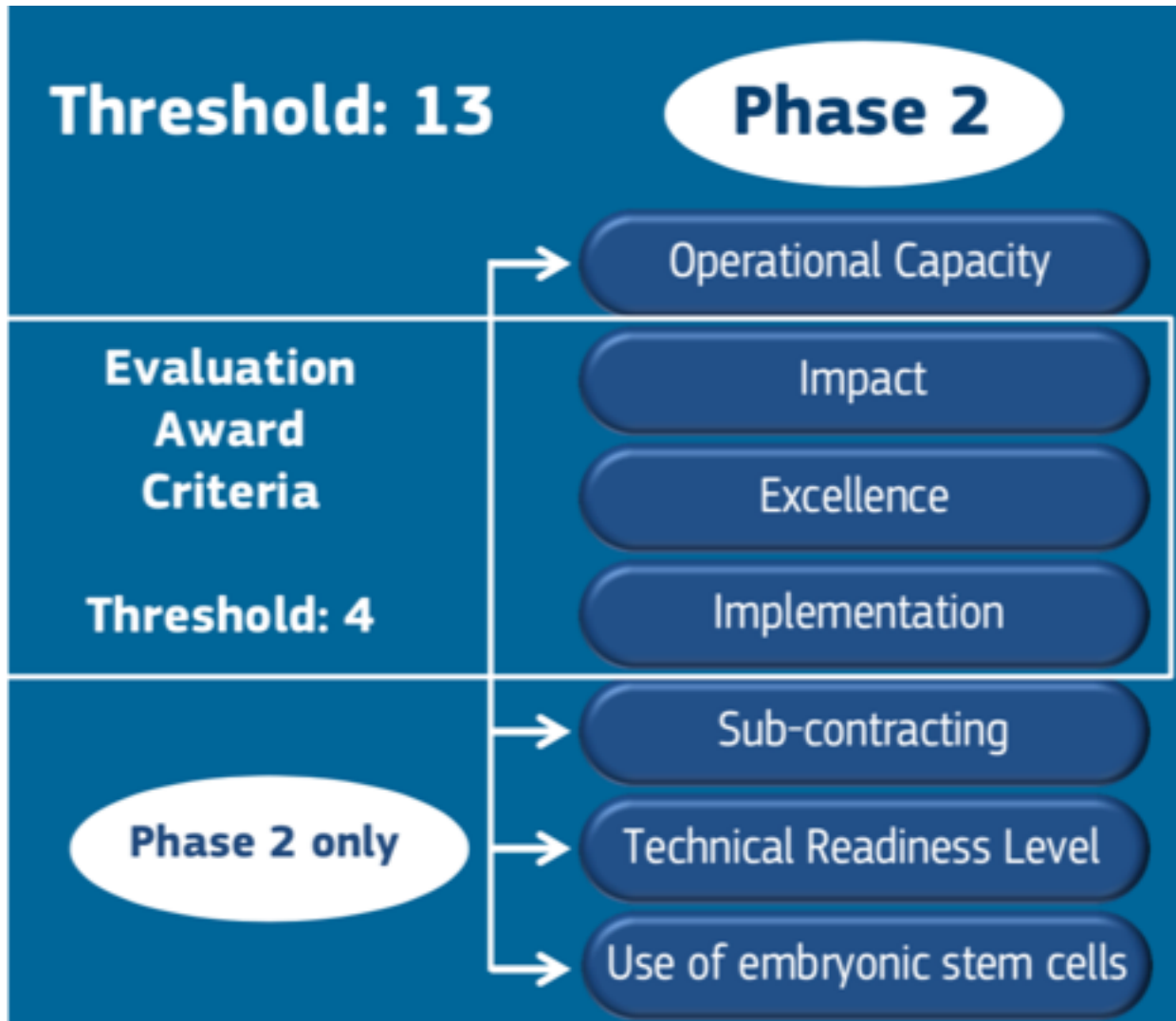


Tempo pagato per ogni valutazione: 2h15

Tempo effettivo: ~3h

- Scaricare e organizzare i file ~5 min
- Leggere la proposta ~45 min (1' 30" / p)
- Ricercare approfondimenti ~30 min
- Scrivere i commenti e votare ~90 min
- Riportare i commenti online ~15 min

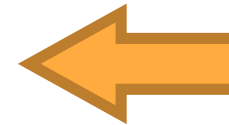
# I commenti



Sulla fiducia

## Punto di attenzione

Ha regole molto specifiche e ai valutatori vengono richieste ricerche critiche



Non rilevante ai fini di SME 2 (TRL 6-9)

# I commenti



<b>OPERATIONAL CAPACITY</b>
<b>IMPACT</b>
Will the innovation boost company growth?
Alignment with strategy, commercial plan, and needs
European added value: market&competitor analysis, impact on EU
Willingness to pay
Target segments well described (reasons to buy wrt competitors)
Environmental / climate change issues
Competition analysis
Commercialisation strategy, time-to-market, post-phase 2 explained
IPR strategy and analysis of "freedom to operate"
Overall perception including factors not listed above
<b>EXCELLENCE</b>
Objectives are consistent with impact and well defined
Expected performance, high value for money
Soundness of concept, understanding of risks and opportunities
Feasibility assessment (e.g. phase 1) demonstrates viability of proje
Extent that project is beyond s-o-t-a. & explores new markets
Current stage (TRL6) and next steps to commerce well described
Good comparison with s-o-t-a. including costs, environment, gender
Overall perception including factors not listed above
<b>QUALITY AND EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION</b>
Has all relevant resources / involvement of subcontractors is clear
Relevant knowledge tech/market, right partners/subcontractors
Realistic timeframe and implementation
Work package description, milestones, allocation of tasks/resources
Overall perception including factors not listed above
<b>IN SCOPE / OUT OF SCOPE (explanation)</b>

## Per ogni «sottocriterio»

- Commento di massimo 300 char
- Deve essere significativo (pena il rigetto)
- Deve essere specifico (pena il rigetto)
- Non è ammesso copia-incolla (pena il rigetto)

## I «sottocriteri»

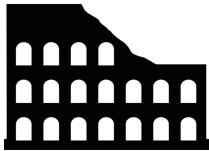
- Piccole variazioni ad ogni cut-off
- Si sovrappongono
- Non c'è una netta differenza tra «impact» e «excellence» (meglio negli ultimi cut-off)
- Ampio spazio alla «overall perception»

# Problema: consistenza di giudizio



## Con gli altri valutatori

Inizio: settembre 2016



Roma, 20 settembre 2017



Brussels, 4 giugno 2018

Dear Expert,

We have the pleasure to invite you to the EIC Experts Day that will be held on 4th June 2018 in Brussels.

This all-day event will bring together EIC experts from all around the world. It will be a unique opportunity for you to meet the EASME Evaluation team members, share best evaluation practices and network with other experts.

An inspiring morning will be followed by an afternoon of informative parallel workshops. You will be invited to select up to three workshops as part of the registration process.

Please note that the availability of places is limited. The registration is done on a first-come first-served basis. The deadline for the registration is 14 May 2018.

## Con me stesso

Totale valutazioni

Fase 1 ~40

Fase 2 ~20

<b>OPERATIONAL CAPACITY</b>			
<b>IMPACT</b>			
Will the Innovation boost company growth?	8	9	10
Alignment with strategy, commercial plan, and needs	9	10	10
European added value: market&competitor analysis, impact on EU	8	9	9
Willingness to pay	8	8	9
Target segments well described (reasons to buy w/ competitors)	10	8	9
Environmental / climate change issues			
Competition analysis	8	7	10
Commercialisation strategy, time-to-market, post-phase 2 explained	6	10	10
IPR strategy and analysis of "Freedom to operate"	10	10	9
Overall perception including factors not listed above	7	9	9
<b>EXCELLENCE</b>			
Objectives are consistent with Impact and well defined	10	10	10
Expected performance, high value for money	8	9	8
Soundness of concept, understanding of risks and opportunities	8	10	9
Feasibility assessment (e.g. phase 1) demonstrates viability of project	8	10	9
Extent that project is beyond s-o-t-a. & explores new markets	8	7,5	8
Current stage (TRLs) and next steps to commerce well described	9	10	9
Good comparison with s-o-t-a. including costs, environment, gender	8	7	10
Overall perception including factors not listed above	8	8	10
<b>QUALITY AND EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION</b>			
Has all relevant resources / involvement of subcontractors is clear	8	10	9
Relevant knowledge tech/market, right partners/subcontractors	10	10	10
Realistic timeframe and implementation	10	10	9
Work package description, milestones, allocation of tasks/resources	9	10	10
Overall perception including factors not listed above	7	10	10
<b>IN SCOPE / OUT OF SCOPE (explanation)</b>	1	1	1



Suggerimenti per una domanda di successo

# Le sezioni della domanda



IMPACT



EXCELLENCE



IMPLEMENTATION



# Le sezioni della domanda



## IMPACT



Will the innovation boost company growth?
Alignment with strategy, commercial plan, and needs
European added value: market&competitor analysis, impact on EU
Willingness to pay
Target segments well described (reasons to buy wrt competitors)
Environmental / climate change issues
Competition analysis
Commercialisation strategy, time-to-market, post-phase 2 explained
IPR strategy and analysis of "freedom to operate"

- Strategia
- Mercato
- Competitività

## EXCELLENCE



## IMPLEMENTATION





# Le sezioni della domanda

IMPACT



EXCELLENCE



IMPLEMENTATION



Objectives are consistent with impact and well defined
Expected performance, high value for money
Soundness of concept, understanding of risks and opportunities
Feasibility assessment (e.g. phase 1) demonstrates viability of proje
Extent that project is beyond s-o-t-a. & explores new markets
Current stage (TRL6) and next steps to commerce well described
Good comparison with s-o-t-a. including costs, environment, gender

Strategia

Idea e rischi

Competitività





# Le sezioni della domanda

IMPACT



EXCELLENCE



IMPLEMENTATION



Has all relevant resources / involvement of subcontractors is clear
Relevant knowledge tech/market, right partners/subcontractors
Realistic timeframe and implementation
Work package description, milestones, allocation of tasks/resources

Risorse e  
*subcontractors*

Pianificazione



# Le sezioni della domanda

## IMPACT



## EXCELLENCE



## IMPLEMENTATION





# Le sezioni della domanda

IMPACT



Strategia

Mercato

Competitività

EXCELLENCE



Strategia

Idea e rischi

Competitività

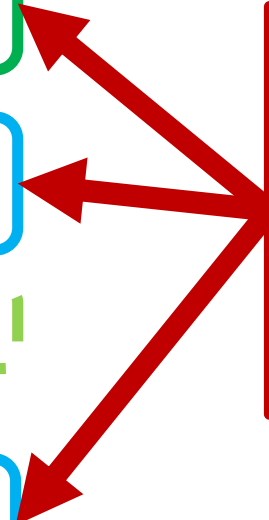
IMPLEMENTATION



Risorse e  
*subcontractors*

Pianificazione

Fattori con  
maggiore  
influenza



# I *subcontractors* e l'uso dei fondi



## Best price-quality ratio assessment

**We are using public money and we are looking for the best price-quality ratio!**

- Costs must be reasonable and comply with the principle of **sound financial management**.
- This can be ensured by applying **a competitive selection** procedure and/or **demonstrating** how the **best value for money** is ensured.
- The price is an essential aspect but it is not automatically necessary to select the lowest price.
- The criteria defining "quality" must be clear and coherent with the purposes of the action tasks that are subcontracted.

## Attenzione!

- La Commissione Europea si affida ai revisori (e a 30 minuti del loro tempo!) per giudicare l'uso dei fondi
- Un commento negativo sui *subcontractors* comporta quasi di certo l'esclusione

- It is in the SME Instrument spirit that the applying SME has the capacity to carry out the activity;
- Compliance with best value-for-money is assessed during the evaluation.

# Una domanda di successo



## 1. Spiegare il bisogno mostrando numeri in crescita

- Trend positivi di mercato o di bisogno in crescita a *doppia* cifra %
- Spiegare il mercato a chi non se ne occupa, facendo emergere FOMO sull'investimento
- Essere concreti, indicare numeri strettamente relativi al mercato, evitare fumo negli occhi

## 2. Dare concreta evidenza di novità e di *disruption*

- Analisi competitiva seria ed estesa sia sullo stato dell'arte che sugli sviluppi in corso
- Commentare tutti i concorrenti maggiori
- Commentare tutti i concorrenti che compaiono con una ricerca su google

## 3. Attenzione al budget e ai *subcontractors*

- Stimare il budget non per eccesso, fugare ogni possibile dubbio di «doppio uso»
- Spiegare in modo approfondito come si scelgono i *subcontractors*
- Se i *subcontractors* sono già individuati, spiegare i criteri e fugare dubbi di «riciclo di fondi»

# Errori da evitare



## 1. Evitare di gettare fumo negli occhi

- Evitare le ripetizioni di testo (potrebbe saltare il paragrafo pensando di 'averlo già letto')
- Evitare di porre troppo l'accento su premi o certificati di eccellenza
- Utilizzare numeri verificabili o almeno verosimili

## 2. Giocarsi bene l'eventuale co-presenza di altri finanziamenti

- Aver raccolto fondi VC può essere positivo, se l'SME2 non appare come un 'salvagente'
- Aver raccolto molti altri fondi *solo* pubblici può indurre il dubbio che siate una 'gazzella'
- Commentare tutti i concorrenti che compaiono con una ricerca su google

## 3. Presentare un team 'troppo junior' o 'troppo senior'

- Esplicitare l'esperienza specifica di settore ed il perché siete il team giusto per il business
- Un team troppo junior, senza esperienza di crescita, difficilmente crea una gazzella
- Un team troppo senior potrebbe indurre il dubbio di non essere dedicato al 100%



Aiutiamo le aziende, le startup e le persone a rendere il cambiamento possibile, attraverso programmi di innovazione e percorsi formativi.

**tree** s.r.l.

Sede legale:

Viale Africa, 31  
95129 Catania (CT)

Italy

Sedi Operative:

Roma, Bologna, Milano.

Dati Societari:

REA n. 330059  
P.IVA 04921150878

C.S. € 26.250 i.v.

Iscritta al registro speciale delle

**PMI Innovative**.

Web & Social:

[www.tree.it](http://www.tree.it)

[twitter](#)  
[linkedin](#)

[facebook](#)

