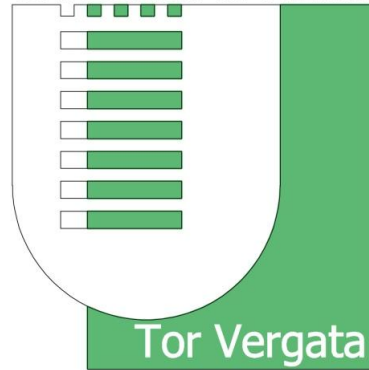


Università di Roma



I fattori di successo delle proposte vincitrici nei primi bandi ICT

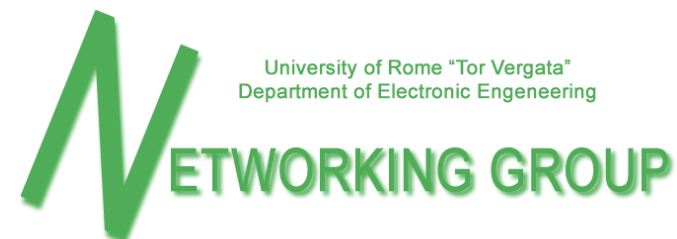
Nicola Blefari Melazzi

Direttore Dipartimento di Ingegneria Elettronica

blefari@uniroma2.it

<http://blefari.eln.uniroma2.it/>

+39 06 7259 7501



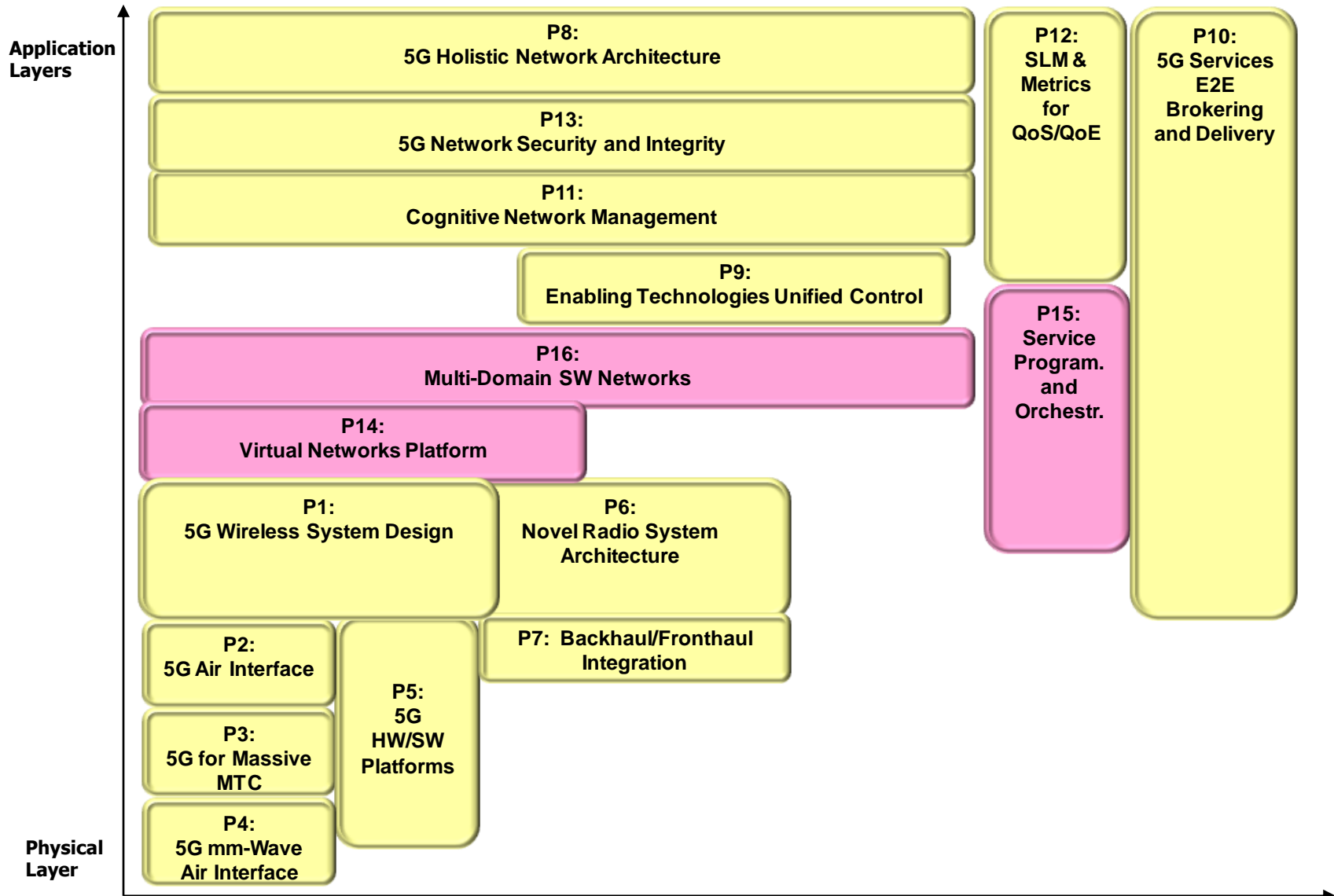
Processo di valutazione

- Il processo di valutazione è giusto (non sempre Andreotti...)
 - Dal 1994 ad oggi: 27 progetti, di cui 5 coordinati; decine di fasi di valutazione e di valutazione in itinere: mai tentativi di influenza
 - Due progetti recenti: SUPERFLUIDITY (5G - ICT 14), primo classificato, fuori dal «Pre structuring model»; BONVOYAGE (call trasporti, fuori dal nostro ambiente)
 - Giudizi coerenti in diverse iterate

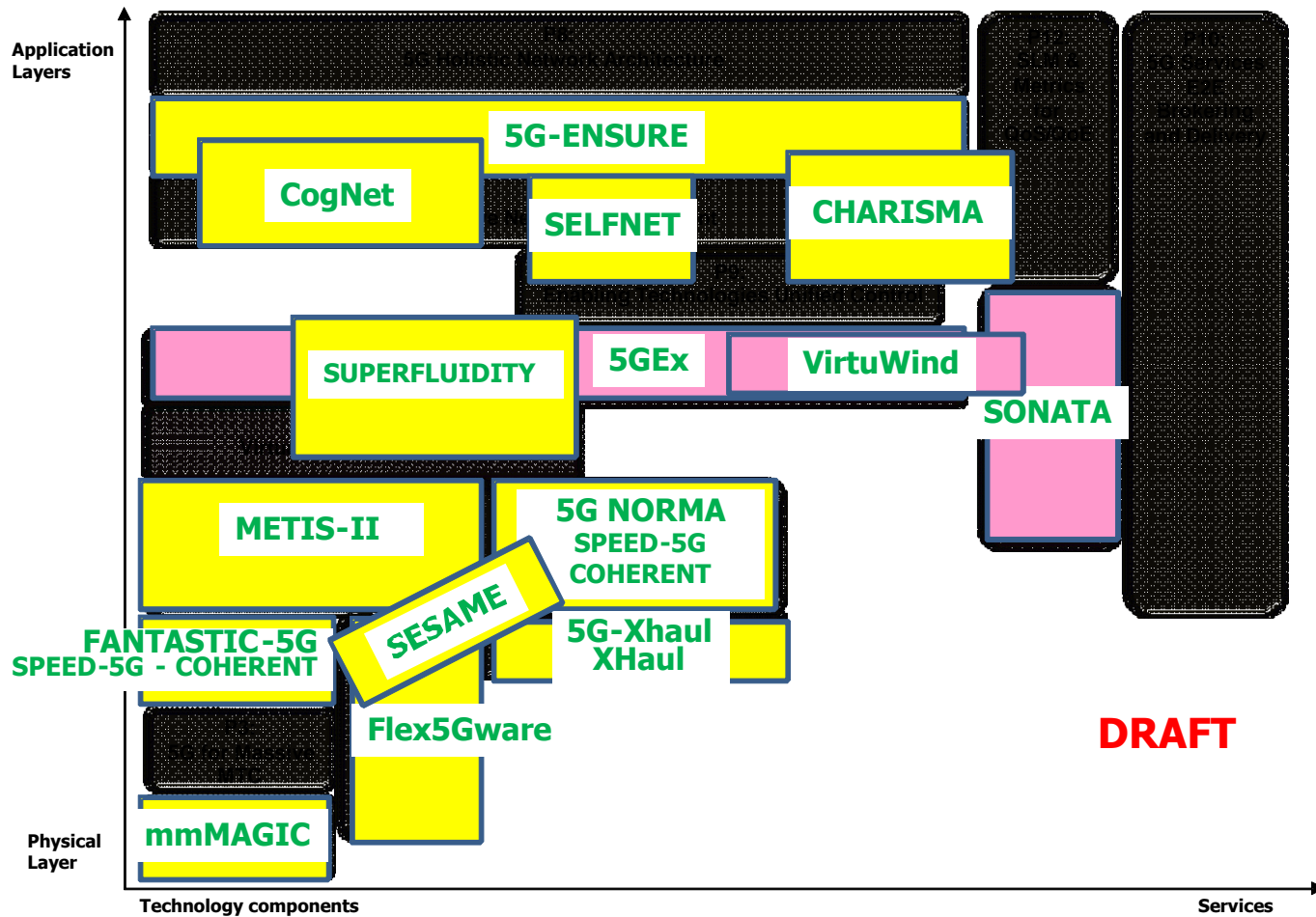
	I 2007	II 2008	III 2009	IV 2010
S&T excellence	2,5	3,5	3,5	5
Management	4	4	4	4,5
Impact	3	3	4,5	4,5
ToT	9,5	10,5	12	14

- Leggere con attenzione gli ESR (anche tra le righe)
 - esempio Marie Curie (Preside)
- Il processo di valutazione è sempre più competitivo

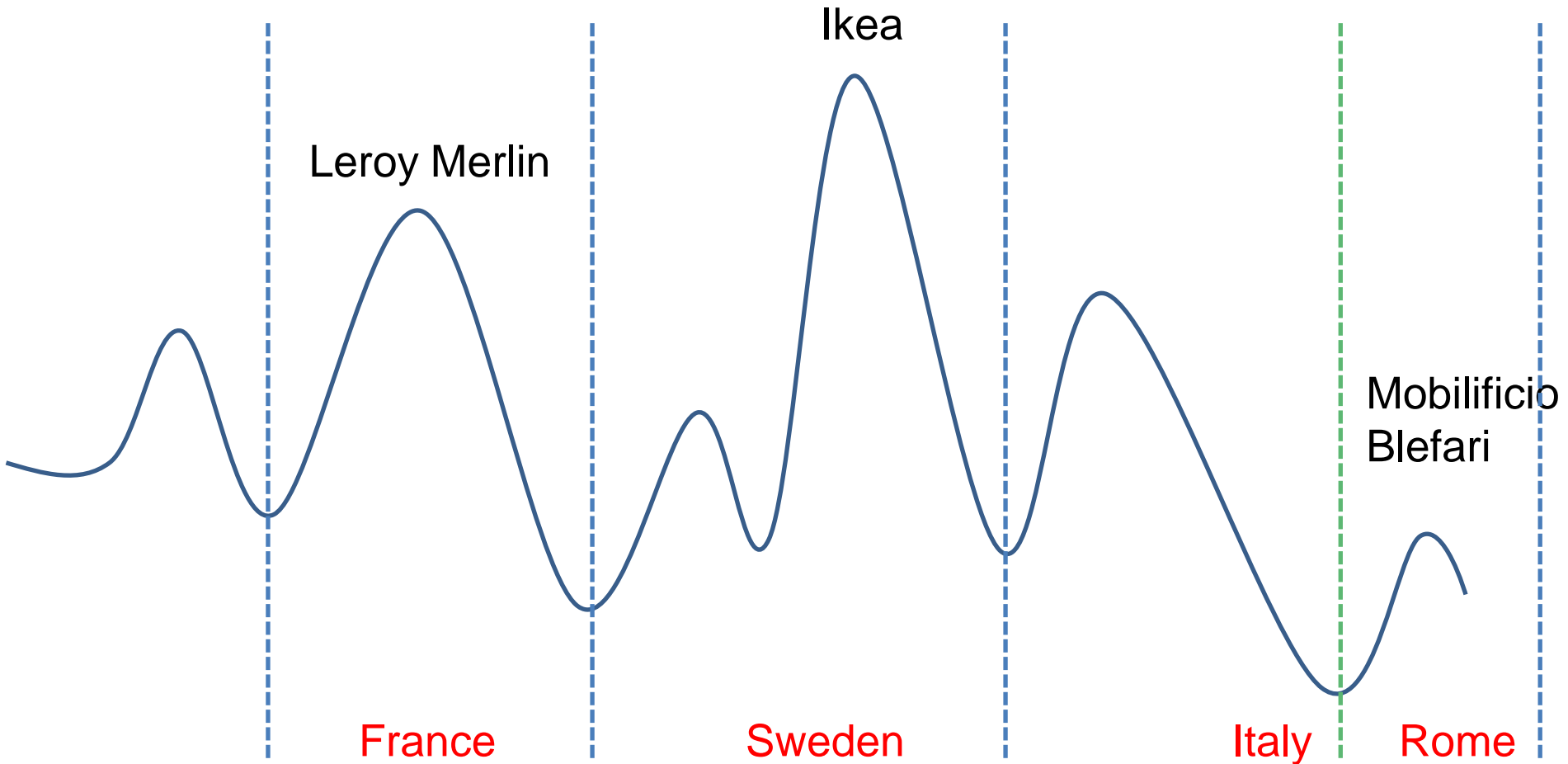
Pre structuring model (5G ICT 14)



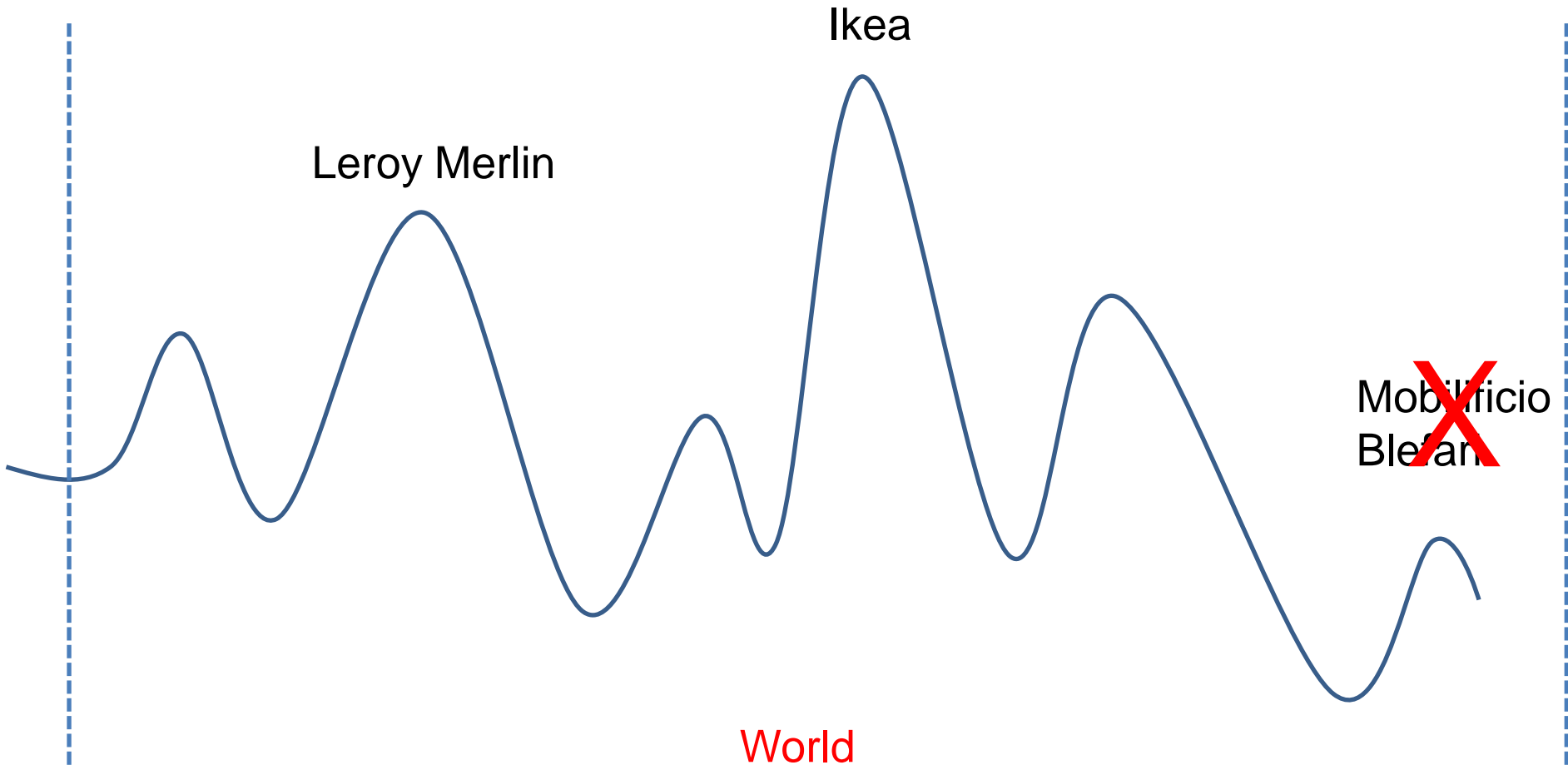
Pre structuring model (5G ICT 14), end result



Massimo locale e globale



Massimo locale e globale



Preparazione della proposta

- Prepararsi per tempo, soprattutto per il consorzio
 - Grandi imprese hanno tempi di approvazione (centralizzati) di mesi
- Studio, dedizione e tenacia: lavoro
- Leggere **bene e più volte** il call text
- Persone esperte di progetti EU e brave a scrivere
 - Valutatori esperti non esperti
 - Concentrarsi sul piacere ai valutatori, non ad altri soggetti
- Proposta scritta da una persona (o al limite da tre), non a pezzi
- Mai affermazioni a vuoto o auto-aggettivazioni; tutto deve essere sostanziato

Preparazione della proposta

1. Excellence (Idea)

- Hate it already? Look for evidence to kill it with
- Love it? Give them the benefit of the doubt and argue for 4/5, not 3 or even 2

2. Impact

- Sempre più importante

3. Implementation

- Consortium

- Fondamentale; ma non è garanzia di successo; necessario, non sufficiente
 - Esempi di grandi fallimenti e di sorprese
 - Ricette pre-confezionate non necessarie

Preparazione della proposta

- Focalizzare, idee chiare, no copy/paste, miscellanea, pot-pourri
- Attenzione ai dettagli
 - Non lasciare fianchi scoperti
- Serietà e organizzazione

- Notevole investimento (finanziario, di personale)
- Contraddizioni tra ciò che è meglio fare per vincere un progetto e ciò che è meglio fare per concluderlo bene

Consortio

- Consortium, Consortium, Consortium (1a selezione)
 - Partner search
 - Eventi internazionali
 - Reputazione, rispetto e fiducia (non solo buone idee ma anche garanzie di avere la capacità e l'interesse di realizzarle)
 - Importanza del Track record come elemento di selezione
- Esempio:
 - “Pick your consortium carefully: do you want to spend time with these people for the next 2-3 years?”
 - delete emails from people asking to partner on projects
 - only people known to us or vouched for
 - have a strong project idea, consult with partners but don't compromise on it. Partners either buy in to or they don't”

Consorzio

- Serietà e responsabilizzazione
 - Nella proposta
 - Nella gestione e nell'amministrazione
 - Nei rapporti con i partners, durante le riunioni
- Essere co-ordinatori dà benefici ma richiede una attenta valutazione ed un serio controllo
 - Potrebbe essere necessario colmare le lacune altrui (sia in fase di proposta che dopo)
 - Criticità nella gestione
 - Solleciti, peso di dover sempre fare da traino e di colmare mancanze
 - Non trascurare la comprensione della cultura (in senso lato) degli altri partners

Commissione

- Seguire le regole del gioco:
 - Rispettare tutte le istruzioni, fare prove di sottomissione
- Ricordarsi che si guarda **molto** anche a:
 - Produttività dell'investimento (quali sono le probabilità che il progetto darà luogo a qualcosa di utile, alla sua conclusione?)
 - Affidabilità dell'investimento (quali sono le probabilità che il progetto arriverà alla sua conclusione?)
- Organizzarsi per tempo:
 - Consultarsi (Commissione, NCP, valutatori esterni, ...)

Valutatori

- I valutatori sono sotto pressione:
 - devono leggere molti documenti, complessi, di qualità molto variabile, in breve tempo
 - in una lingua spesso diversa dalla loro
 - riguardanti temi non necessariamente ben noti
 - che devono essere valutati con procedure standard



- Facilitare il loro lavoro

Agevolare i valutatori

- Semplicità
 - Dare una struttura semplice ma omogenea alla proposta
 - Evidenziare punti importanti
 - Evitare assolutamente affermazioni gratuite, ripetizioni di parti dei documenti della Commissione, auto-celebrazioni, ovvietà
 - NON superare i limiti di lunghezza suggeriti (né di fatto né con trucchi, e.g., formattazione, appendici)
- Linguaggio
 - Frasi brevi, liste di argomenti
 - Evidenziare cosa si vuol fare, quale è lo scopo?
 - Accademici: prima ipotesi e giustificazione e poi conclusioni
 - Aziende: subito al punto
 - Perdenti: messaggio nascosto nel testo (o non esistente)

Conclusioni sul processo di valutazione

- Lavorare
- Idea
- Consortium, consortium, consortium
- Serietà
- Investimento
- Conoscere e seguire le regole
- Proposta completa, ma semplice ed omogenea

Progetti europei

- Progetti troppo grandi e con troppi partners
- Valutazione in itinere fatta da valutatori esterni
- Valutazione in due stadi
- Peso dell'industria nazionale
- Confronto con USA

Giammai ti pentirai di aver taciuto, sempre di aver parlato
Ludovico il Moro

Domande?



UNIVERSITY OF ROME "TOR VERGATA"
Department of Electronics Engineering
Via del Politecnico, 1 - 00133 Rome - Italy

Nicola Blefari Melazzi, Ph. D.

Full Professor of Telecommunications

Chair of the Department of Electronic Engineering

Phone: +39 06 7259 7501

Fax: +39 06 7259 7435

e-mail: blefari@uniroma2.it

<http://blefari.eln.uniroma2.it>