



White Paper

FINANZIAMENTI EUROPEI NEL SETTORE SALUTE

Guida pratica alla richiesta di Horizon Europe
e altri fonti di finanziamento

Datawizard

INNOVATION MANAGEMENT COACHING



Indice

White Paper su Horizon Europe

I fondi di finanziamento per innovare nella salute 4

Perché partecipare a Horizon Europe 5

Horizon Europe Cluster Health Pillar II 6

European Innovation Council (EIC) Pillar III 7

Horizon Europe – Pillar II 8

Come iniziare 9

Attività principali 10

Tempistiche 11

Errori più comuni 12

Consigli pratici 14

European Innovation Council EIC – Pillar III 19

Altre opportunità di finanziamento 24

Le competenze di Datawizard 26

White Paper su Horizon Europe

All'interno di questo documento sono state sintetizzate tutte le indicazioni necessarie per partecipare ad Horizon Europe, attraverso **consigli pratici e suggerimenti** che spesso sfuggono a chi sta muovendo i primi passi nel mondo dei finanziamenti europei.

Il documento si concentrerà sui programmi più competitivi dove sono spesso necessarie maggiori competenze ed esperienza per avere successo.

Datawizard è una Digital Consulting Company attiva nel settore dell'innovazione e della salute digitale. 10 anni di esperienza nella partecipazione ai progetti Horizon con un **Success Rate del 40%** (rispetto ad una media di settore che si assesta attorno al 25%).



I Fondi di Finanziamento per innovare nella Salute

Nel 2022 verranno stanziati in Europa un totale di **€120 miliardi** per sostenere progetti che portano innovazione nel settore salute. Entro il 2027 la maggior parte dei fondi, circa **€96 miliardi**, saranno destinati al programma Horizon Europe.

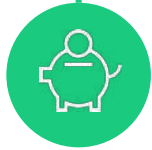
I 2 Programmi di finanziamento europeo più impattanti per la ricerca e l'innovazione del mondo salute sono:

- **Horizon Europe - Cluster Health (Pillar II)**
- **EIC (European Innovation Council) (Pillar III)**

Il **Programma Horizon Europe 2021-2027** rappresenta uno dei più ambiziosi e avanzati strumenti per favorire la collaborazione e la mobilità scientifica transnazionale in Europa. L'accesso a questi fondi permette di finanziare soluzioni e prodotti innovativi, dalla **progettazione alla commercializzazione**.

La loro natura altamente competitiva rende la partecipazione a questi programmi un'operazione complessa, che richiede un **corretto approccio al lavoro** di ricerca, valutazione e scrittura.

Perché partecipare?



Trovare copertura finanziaria per supportare lo sviluppo e la commercializzazione di soluzioni innovative

Accedere a nuovi network e partnership con entità strategiche nel mercato europeo del settore salute

Finanziare l'acquisizione di nuove competenze strategiche all'interno del proprio Team

Sfruttare i fondi come fondamento per lo sviluppo e l'evoluzione del proprio business e della propria azienda

Horizon Europe Cluster Health Pillar II

Il programma **facilita la collaborazione e rafforza l'impatto della ricerca e dell'innovazione** nello sviluppo, sostegno e attuazione delle politiche UE nell'affrontare le sfide globali di salute. Gli obiettivi specifici includono:

- il miglioramento e la protezione della salute e del benessere dei cittadini di tutte le età
- la generazione di nuove conoscenze
- lo sviluppo di soluzioni innovative per prevenire, diagnosticare, monitorare e curare malattie.

*Il TRL (Technology Readiness Level) che si può tradurre con Livello di Maturità Tecnologica, indica una metodologia per la valutazione del grado di maturità di una tecnologia e si basa su una scala di valori da 1 a 9, dove 1 è il più basso (definizione dei principi base) e 9 il più alto (sistema già utilizzato in ambiente operativo).



COS'È?

Il più grande programma di finanziamento europeo per la ricerca e l'innovazione lungo l'intera catena del valore. Il Pillar II occupa il 50% del budget totale di Horizon Europe.



OBIETTIVO

Generare un impatto scientifico, economico e sociale attraverso investimenti in ricerca e innovazione tecnologica.



SCHEDA

	RIA (Research and Innovation Action)	IA (Innovation Action)	CSA (Coordination and support action)
Range del Grant	€5M-€25M	€5M-€25M	€5M-€25M
TRL* (partenza / arrivo)	3-4 5-6	5-6 7-8	3-9

European Innovation Council (EIC)

Pillar III

Il programma ha la missione di **identificare, sviluppare e ampliare le tecnologie rivoluzionarie e le innovazioni dirompenti**. Mira a sostenere start-up, PMI e team di ricerca nello sviluppo di innovazioni ad alto rischio e ad alto impatto. Il programma è diviso in 3 livelli:

- Pathfinder
- Transition
- Accelerator



COS'È?

Il programma di finanziamento all'interno dell'architettura Horizon Europe con focus specifico su tecnologie dirompenti per il mercato. Diviso in 3 sotto-programmi principali, ha un budget totale di **€667.6 Milioni**.



OBIETTIVO

Stimolare ricerca, sviluppo e commercializzazione di innovazioni pionieristiche e tecnologie rivoluzionarie e ad alto impatto per il mercato.



SCHEDA

- **EIC Pathfinder:** supporta la fase iniziale dello sviluppo di tecnologie innovative (TRL 1-4)
- **EIC Transition:** finanzia maturazione e validazione di tecnologie innovative (TRL 4-6)
- **EIC Accelerator:** si concentra sulle fasi di scalabilità e commercializzazione di tecnologie innovative (TRL 6-9).



Horizon Europe – Pillar II

Come elaborare una proposta

Come iniziare

Il portale **Funding & Tender** della Commissione

Ogni interazione per accedere e gestire i fondi erogati all'interno di Horizon Europe è mediata dal portale **Funding & Tenders**.

La Commissione **pubblica le call delle proposte** all'interno del portale, dove è possibile compiere tutte le azioni necessarie per sottoporre una proposta europea in **4 semplici passi**.



[Vai al portale](#)



Identificare una call di interesse

È possibile ricercare le call di interesse e i potenziali partner

1

Creare un EU Login account

L'EU login account è necessario per sottoporre una proposta

2

Ottenere il PIC number

Il "Participant Identification Code" è il codice di identificazione delle entità che partecipano agli EU program

3

Sottoporre la proposta

Nel Submission Service è possibile sottoporre una proposta se l'EU login è valido e la call risulta "open"

4

Attività principali

La **preparazione di ogni proposta** progettuale in ambito Horizon Pillar II consiste in **3** attività principali.

1

Analisi e Scouting

- Analisi dei programmi di finanziamento e dei criteri di eleggibilità
- Individuazione di opportunità di finanziamento in linea con le aspettative dell'entità
- Formulazione del project abstract

2

Networking

- Scouting di consorzi di interesse esistenti per i bandi selezionati
- Costituzione di un nuovo Consorzio
 - Identificazione di un coordinatore
 - Identificazione di partner strategici
 - Onboarding di partner clinici, ospedali, università, istituti di ricerca, startup, PMI e potenziali destinatari

3

Preparazione proposta

- Definizione del budget e dei ruoli all'interno del consorzio
- Coordinamento della preparazione della proposta
- Scrittura della proposta progettuale

Tempistiche

Date le diverse attività necessarie alla preparazione, la
sottomissione di una proposta progettuale è un processo che
può durare diversi mesi.



Errori più comuni

Dalla nostra esperienza abbiamo consapevolezza dell'**impatto che alcune decisioni possono avere sulla valutazione di una proposta**. Questo ci ha permesso di comprendere gli **errori più comuni** e le potenziali fonti di difficoltà nella partecipazione ai progetti europei.

Stimare le risorse erratamente

Un progetto Horizon dura circa 3/4 anni e prevede numerose attività che necessitano di risorse e competenze per essere portate a termine. Un'errata valutazione iniziale delle proprie competenze comporterebbe al mancato compimento degli incarichi previsti.

Dichiarare competenze non possedute

All'interno di un partenariato, competenze diversificate sono altamente richieste ma la dichiarazione di competenze non possedute non sfuggirebbe ai revisori incaricati, comporterebbe la mancata realizzazione dell'attività e quindi a forti tensioni con il consorzio.

Errori più comuni

Trascurare le richieste dalla Commissione

Ogni call Horizon viene pubblicata con vari "expected impacts" da rispettare, in parte o per intero, a seconda della call. È fondamentale che il progetto rispetti ognuna delle richieste della Commissione per non essere respinto.

Formare consorzi mononazionali

La Commissione pone particolare attenzione alla rappresentazione di più Stati Membri nei consorzi Horizon. Bisogna quindi evitare la presenza preponderante di un singolo stato in favore in un consorzio multinazionale.

Sottomettere un testo invariato

Un'idea progettuale può essere riutilizzata per rispondere a diverse Call di Horizon, ma è necessario apportare sostanziali modifiche al testo da presentare per rendere la proposta sempre fresca.

Consigli pratici



Consigli pratici



Definizione del budget

Il Budget di ciascun partner non è stabilito, ma è frutto della contrattazione tra i vari membri del Consorzio

Per evitare problemi durante il progetto, è necessario che il budget sia definito secondo razionali ben precisi. Un budget smodato rispetto al contributo offerto può risultare in tensione con gli altri partner, al contrario, un budget eccessivamente contenuto non permetterebbe la corretta realizzazione delle attività.



Consorzio di esperienza

Le possibilità di successo di una proposta sono maggiori se il Consorzio ha esperienza nella scrittura e gestione di proposte Horizon Europe

Le possibilità di successo di una proposta con un partenariato esperto aumentano rispetto ad un consorzio di entità inesperte. In particolare, l'esperienza del coordinatore deve essere tale da poter guidare i partner nella risoluzione di eventuali problematiche che emergono durante il progetto.

Consigli pratici



Pianificazione dei compiti

Pianificare le attività è utile a produrre risultati di qualità

La partecipazione ad un progetto Horizon Europe è un investimento a lungo termine (3-5 anni). Al fine di produrre un contributo di qualità, è necessaria una pianificazione strategica di tutte le attività di cui si è responsabili in modo da poter dedicare a tutte il tempo necessario.



Rendicontazione

Per far fronte a possibili imprevisti che emergono durante il progetto, è fondamentale una strategia di rendicontazione flessibile

La rendicontazione delle voci spesa è tra gli aspetti più complicati della partecipazione ad un progetto Horizon. È bene accertarsi che tutte le voci spesa siano rendicontabili ed essere sempre pronti ad adattare la propria strategia a seconda degli sviluppi del progetto.

Consigli pratici



Grant Agreement

Il Grant Agreement non è un accordo rigido ma è un documento emendabile

Il Grant Agreement rappresenta il documento che sancisce gli obblighi dei partner del Consorzio nei confronti della Commissione Europea. Si tratta di un documento emendabile a seconda degli sviluppi del progetto. Sebbene non sia un processo particolarmente facile, rappresenta una possibilità, spesso ignorata dai consorzi.



Technical Reviews

Durante il progetto bisogna confrontarsi con le Technical Reviews della Commissione

Al fine di tenere traccia degli sviluppi del progetto, la Commissione organizza sessioni di revisione in cui i partner sono tenuti a presentare l'andamento del progetto e giustificare le decisioni prese. È fondamentale che i partner abbiano sempre accesso ai materiali prodotti da poter presentare alla Commissione durante gli audit.

Consigli pratici



Ricerca dei partners

Utilizzare il proprio network e non limitare la ricerca di partner strategici alla piattaforma EU

Il portale Funding & Tender rappresenta un'ottima risorsa per identificare potenziali partner, ma per formare un consorzio la maggior parte delle entità con esperienza attingono quasi esclusivamente al proprio network privato. Accedere a network progettuali affermati è una scelta dal grande valore strategico, che spesso risulta determinante per il successo di una proposta.



Scrittura dei deliverable

Pianificare la scrittura dei deliverable permette di stimare il tempo necessario

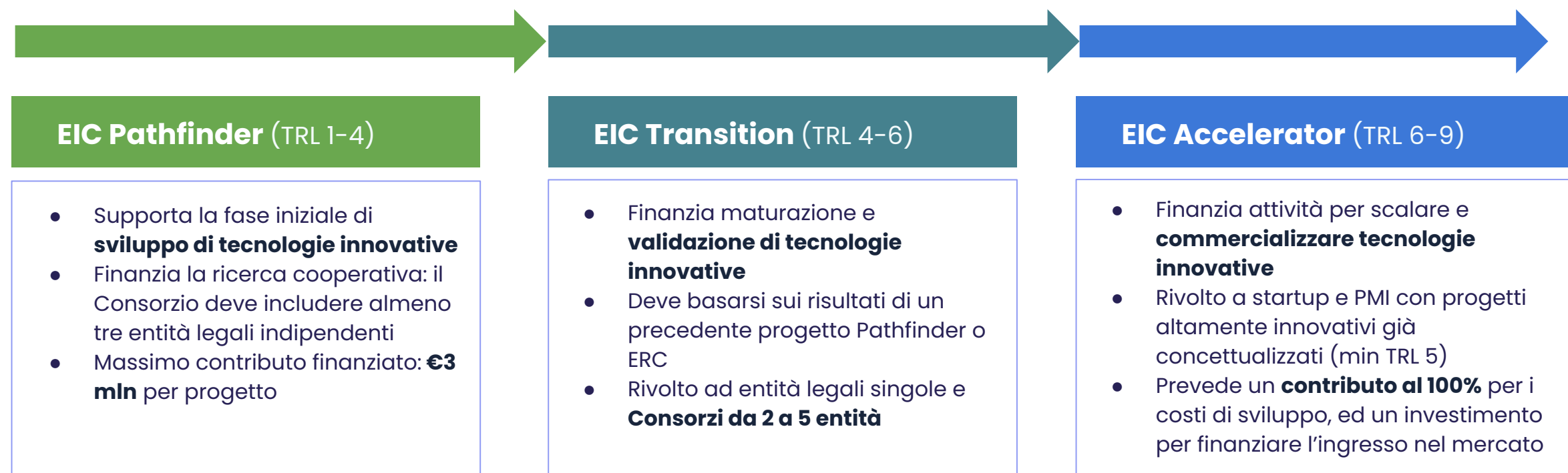
La scrittura dei deliverable è un'attività che richiede tempo e coinvolge diversi partner sia nella scrittura che nella validazione del contenuto. Definire le responsabilità dei partner coinvolti e prevedere del tempo per la revisione del documento è utile a produrre dei deliverable di qualità.

European Innovation Council – Pillar III

Come elaborare una proposta

Strategia di Innovazione dell'EIC

Il programma EIC è strutturato per supportare lo **sviluppo e la commercializzazione di tecnologie e prodotti innovativi** lungo l'intera catena di sviluppo. Il Pathfinder supporta la **concettualizzazione**, il Transition la **validazione** e l'Accelerator la **commercializzazione**.



Come prepararsi + tempistiche

1

Conoscere gli specifici requirement (gatekeepers) dell'EIC Pathfinder

- Visione a lungo termine di una tecnologia radicalmente nuova con potenziale per trasformare economia e società
- Tecnologia innovativa ed ambizione con forte background scientifico
- Approccio e metodologia di ricerca ad alto rischio e profitto con obiettivi concreti e realistici.

2

L'excellence del progetto è la parte fondamentale della proposta

- La valutazione di una proposta EIC Pathfinder è divisa tra Excellence, Impact e Implementation
- La sezione Excellence ha un valore del 60% sulla valutazione finale
- Le sezioni Impact e Implementation hanno un valore del 20% ciascuna.

3

Fase Pre-screening e commento della proposta

- Le proposte vengono sottoposte ad una prima verifica da parte di una commissione di esperti che fornirà i primi riscontri
- Entro 7 giorni si possono commentare i riscontri per giustificare alcune decisioni prese in fase di proposta, prima della valutazione finale.



Come prepararsi + tempistiche

1

Essere sicuri dell'eleggibilità del progetto per il programma

- L'EIC Transition è il programma più limitante da un punto di vista dell'eleggibilità dei progetti. Per accedere al programma il progetto deve basarsi sui risultati raggiunti durante uno dei seguenti progetti:
 - Progetti EIC Pathfinder e FET Flagships calls
 - European Research Council (ERC) progetti Proof of Concept

2

Il percorso di validazione finanziato dall'EIC Transition non è fisso

- L'obiettivo del programma è di finanziare i passaggi successivi alla ricerca di base (Pathfinder).
- È uno strumento molto flessibile che include sviluppo tecnologico, business modelling, design del prodotto, strategia di commercializzazione etc.

3

è possibile richiedere un extra budget rispetto al massimale del program

- Il programma EIC Transition ha un budget massimo per progetto di €2.5M, rimborsato al 100%
- Se ben giustificato, è possibile richiedere un budget maggiore
- I progetti finanziati dall'EIC Transition sono eleggibili per ricevere €50.000 per finanziare le attività di portfolio



Come prepararsi + tempistiche

1

Pianificare in modo preciso il lavoro della proposta date le tempistiche del programma

- Il percorso per sottoporre una proposta EIC Accelerator è particolarmente lungo rispetto agli altri programmi EIC.
- La pianificazione di compiti e risorse coinvolte è fondamentale per la scrittura di una proposta di qualità visto l'alto livello competitivo del programma

2

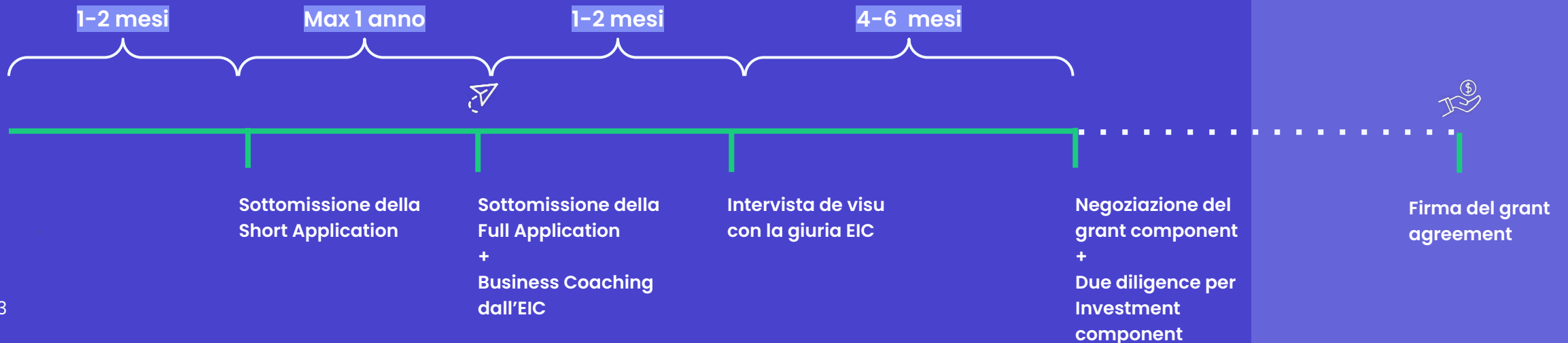
Concettualizzare il budget richiesto in virtù degli obiettivi prefissati

- Il finanziamento EIC Accelerator ha doppia natura:
- 1) un grant component rimborsato al 100% per le attività di sviluppo
- 2) un investment component (direct equity or quasi-equity) per le attività di go-to-market
- È fondamentale proporre un budget verosimile rispetto alle attività finanziate e in linea con gli obiettivi dell'azienda

3

Introdurre il Team attraverso il video di presentazione dell'azienda

- Il video introduttivo della società è tra i materiali fondamentali per la Short Application
- La Commissione se ne servirà per valutare se il leadership team dell'azienda è in grado di implementare la strategia di commercializzazione
- Per proporre un materiale di qualità, bisogna focalizzarsi su esperienza e competenze del team



Altre opportunità di finanziamento

Blended Financing

IMI – Innovative Medicine Initiative

Il meccanismo IMI è **uno strumento di blended financing tra l'UE e le principali Pharms** rappresentate dalla European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations – Efpia. Gli **obiettivi strategici** delle call vengono selezionati a livello massimo, attraverso la Strategic Research Agenda, pubblicati a **cadenza irregolare**.

Range del Grant: €1M-€75M

% di Grant: Copertura massima del 100% dei costi eleggibili

Blended Financing

EU4Health

Programma che risponde all'emergenza COVID-19 con **focus specifico sul rendere i sistemi sanitari maggiormente resilienti** in vista delle future sfide transnazionali di salute. Il programma, nella nuova programmazione settennale, si prefigge di **andare oltre la risposta all'emergenza** per affrontare la resilienza dei sistemi sanitari.

Range del Grant: €750k-€7M

% di Grant: Rimborso massimo del 60%. È possibile applicare per un maggiore funding rate (massimo 80%)

Altre opportunità di finanziamento

Blended Financing

EIT Health

Programma ideato come punto di incontro tra business, ricerca e istruzione per portare sul mercato **soluzioni sanitarie innovative e reali per migliorare la salute dei cittadini**. L'ambizione è quella di permettere ai cittadini europei di vivere una vita più lunga e in salute, tramite un approccio per la gestione e prevenzione della malattia.

Range del Grant: € 2.5 mln per 3 anni di progetto

% di Grant:

- Aziende for-profit: max 50%
- Aziende not-for-profit: max 80%

Le competenze di Datawizard



La competenza deriva dall'esperienza

Dal 2015 gestiamo, sviluppiamo e presentiamo proposte per progetti di Ricerca & Innovazione.

L'acquisizione di questo specifico know-how, unita a conoscenze tecniche e relazionali maturate in un contesto articolato e frammentato come quello della Salute Digitale, ci ha permesso di raggiungere un **Success Rate del 40%** sul totale delle proposte presentate (su una media di settore che si assesta attorno al 15%).

Health



Culture & tourism



Media



Smart Manufacturing



Un network coltivato nel tempo

In oltre 5 anni di esperienza in ambito dei progetti Europei, abbiamo sviluppato un network che conta **più di 150 partner lungo l'intera catena di valore del mondo salute**, tra cui Università, centri di ricerca, agenzie del farmaco, aziende private ed altri enti.



Italia



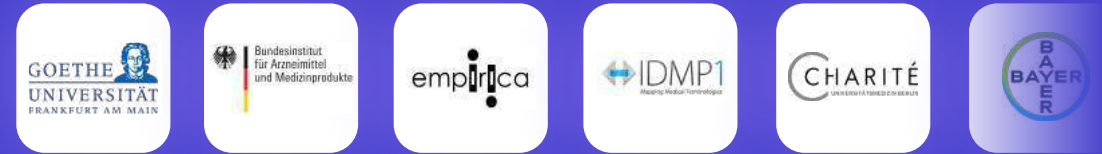
Spagna



UK



Germania



EU & Internazionali



I nostri EU Funding Expert



Lucia Comnes

Director of Innovation

Lucia dirige la Business Unit di Datawizard dedicata all'Innovazione. Ha oltre 6 anni di esperienza in progetti Europei (Horizon Europe, EIT, EU4Health), con focus specifico su progetti di AI, medtech, medicine informatics, patient safety, therapy adherence, real world evidence and patient empowerment.

 [Vai al profilo linkedin](#)



Tommaso Foglia

Senior Innovation & Project Manager

Tommaso è un Innovation Manager con oltre 18 anni di esperienza in progetti di finanziamento, contribuendo alla formazione e gestione di 20 Consorzi EU in vari settori (FP6, FP7, H2020, HEurope). Ha oltre 5 anni di esperienza come valutatore di proposte H2020 e Horizon Europe e da oltre 15 anni è consulente di sviluppo di business.

 [Vai al profilo linkedin](#)



Anna Rizzo

EU Project Manager

Anna è Project Manager con 10 anni di esperienza in ambito biomedico e clinico, dalla ricerca oncologica (MIUR, Ministero della Salute, AIRC) alla progettazione europea in ambito eHealth (FP6, FP7, H2020, Horizon Europe), in particolare per lo sviluppo di applicazioni IT e di intelligenza artificiale al servizio della salute.

 [Vai al profilo linkedin](#)



Vuoi accedere ai fondi europei ma hai bisogno del parere di un esperto?

Un nostro consulente dedicato è pronto ad offrirti una consulenza iniziale gratuita.



contact@datawizard.it



+39 328 731 9273

www.datawizard.it

Datawizard - Finanziamenti Europei nel settore Salute | White Paper
Gennaio 2022 | Versione 3.4
Riproduzione Riservata ©