

I voucher e i brevetti: quali risultati e benefici per le imprese

Maggio 2013

Pubblicazione non in vendita

Nessuna riproduzione, traduzione o adattamento può essere pubblicata senza citarne la fonte

Éupolis Lombardia

Istituto superiore per la ricerca, la statistica e la formazione

via Taramelli 12/F - Milano

www.eupolislombardia.it

Contatti:info@eupolislombardia.it

I voucher e i brevetti: quali risultati e benefici per le imprese

Rapporto finale

Codice: 2012A003

Il rapporto è frutto di un lavoro di ricerca affidato a Éupolis Lombardia dalla Direzione Centrale Programmazione Integrata - Struttura Università e Ricerca (dal 1 maggio 2013 Struttura Ricerca, Innovazione e Trasferimento tecnologico della DG Attività Produttive, Ricerca e Innovazione) - Regione Lombardia.

Éupolis Lombardia

Antonio Lentini

Dirigente responsabile

Guido Gay

Project leader

Alessandro Sala

Assistente al coordinamento

Gruppo di lavoro

Armando De Crinito

Direttore della Funzione Specialistica Università e Ricerca, Direzione Centrale Programmazione Integrata (responsabile regionale della ricerca)

Hanno partecipato alla ricerca

Paolo Landoni

Ricercatore, Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano

Andrea Caragliu

Ricercatore, Dipartimento di Scienza e Tecnologie dell'Ambiente Costruito del Politecnico di Milano

Si ringrazia per la collaborazione fornita

Unioncamere Lombardia

Finlombarda

Capitolo 1	
<i>I voucher in Europa</i>	7
1.1. Introduzione al voucher per l'innovazione	7
1.2. Programmi di voucher europei	9
Capitolo 2	
<i>Survey sui beneficiari dei voucher e analisi statistiche</i>	17
2.1. Il campione di riferimento ed il rapporto con il fornitore di servizi	20
2.2. L'efficacia dello strumento	27
2.3. Gli esiti della collaborazione e l'impatto del voucher	31
2.4. Statistiche sui contributi per la brevettazione	42
Capitolo 3	
<i>Conclusioni</i>	47
3.1. Evidenze statistiche	47
3.1.1. Caratteristiche del campione analizzato	48
3.1.2. Il rapporto con il fornitore di servizi	48
3.1.3. L'efficacia dello strumento	49
3.1.4. Gli esiti della collaborazione	49
3.1.5. L'impatto del voucher	49
3.2. Risultati degli approfondimenti	50
Bibliografia	53
Sitografia	55
Appendice 1 - Questionario Misure A - D	57
Appendice 2 - Questionario Misure E	65

CAPITOLO 1

I VOUCHER IN EUROPA

1.1 Introduzione al voucher per l'innovazione

I voucher per l'innovazione (o voucher tecnologici) sono uno strumento ormai di diffuso utilizzo per il finanziamento dei progetti innovativi delle imprese, soprattutto MPMI. In particolare, relativamente ai Paesi dell'Unione Europea, la diffusione dei voucher è partita nel 2006: prima di quell'anno, infatti, esistevano solo iniziative pilota. Tra queste si cita l'iniziativa pilota attivata da Regione Lombardia nell'ambito del PRAI Minerva "Nuove prassi di sostegno a start-up e spin-off e all'Innovazione di impresa" – misura 7a e 7b. Con tale azione Pilota Regione Lombardia ha sperimentato delle metodologie innovative per consentire la nascita di imprese tecnologiche e realizzare processi di innovazione e trasferimento tecnologico e si sono attivate forme sperimentali di selezione dei centri servizi e di erogazione di contributi ad imprese e persone fisiche (150 voucher tecnologici erogati nel 2003).

Misura 7.4.a "Sostenere le start-up": prevedeva come beneficiari "aspiranti imprenditori" o di nuove imprese (max 12 mesi). La misura si articola in tre fasi consecutive:

- L'imprenditore presenta una idea di progetto e gli viene assegnato un Voucher di 3.000,00€ che può trascorrere in un centro di assistenza per ottenere uno studio di fattibilità su di esso. Se l'idea è convalidata egli aderisce alla fase due;
- L'imprenditore viene assegnato un Voucher di 7.500,00€ che può trascorrere in un centro di assistenza per avere un business plan sviluppato. Dopo un'ulteriore selezione raggiunge fase 3;
- L'imprenditore riceve una sovvenzione da Regione Lombardia per un importo massimo di 25.000,00€, che copre il 50% delle spese ammissibili del suo progetto.

Misura 7.4.b "Nuovi processi di supporto alla innovazione delle imprese". Questa misura riguarda imprese che sviluppano progetti nel campo del trasferimento tecnologico o di innovazione. Il programma è costituito da due fasi:

- I beneficiari imprenditori di un supporto di consulenza (10.500,00€ per voucher) per lo sviluppo di un'idea innovativa nel campo della tecnologia e dell'innovazione;
- Dopo l'approvazione della sua proposta, l'imprenditore riceve il sostegno finanziario per la realizzazione della proposta sviluppata nella prima fase (35.000,00€ per voucher).

Il voucher, quale strumento innovativo finanziario scelto dalla Regione Lombardia per attuare i processi d'innovazione d'impresa e creazione di nuova impresa (start-up e spin-off) ed interazione con i centri di ricerca e sviluppo è stato successivamente messo a regime, in considerazione della positività dell'esperienza, nell'ambito della legislazione regionale ordinaria con la modifica della l.r. 35/96 e l.r. 27/2003

prevedendo per il 2004-2005 l'allargamento dello strumento dei voucher tecnologici ad altri settori della ricerca (misura Intec Voucher).

Alcuni documenti forniscono informazioni per meglio comprendere le caratteristiche di questi strumenti (OECD, 2010; Navarrete-Moreno, 2010; DG ENTR-Unit D2, 2009). Il motivo della loro rapida diffusione è di facile comprensione. Un certo numero di studi ha comprovato il ruolo delle PMI come soggetti strategici per l'incremento dell'attività di ricerca, lo sviluppo tecnico e tecnologico e l'implementazione di attività innovative, oltre ad essere importanti creatrici di occupazione. Inoltre, organizzazioni pubbliche o semi-pubbliche come gli enti di R&D, le università o altri fornitori di servizi, sono in grado di produrre conoscenza di utilità strategica nello sviluppo di nuovi prodotti, processi e servizi. L'avvicinamento di questi soggetti è spesso impedito da ostacoli di vario tipo: ad esempio, le piccole imprese spesso non collaborano a causa degli alti costi di selezione del fornitore, mentre le istituzioni generatrici di conoscenza vedono raramente dei vantaggi nella collaborazione con aziende di piccole dimensioni. Inoltre, i programmi finanziamento nazionali e regionali sono, spesso, troppo costosi per le PMI in termini di costi amministrativi; le lunghe tempistiche per ottenere il finanziamento sono, infatti, in conflitto con i bisogni delle imprese, spesso pressate dalla concorrenza.

I voucher sono pensati per eludere questi ostacoli dal momento che facilitano l'accesso delle PMI alle organizzazioni produttrici di conoscenza e forniscono un incentivo per i fornitori di questi tipi di servizi a lavorare con le piccole imprese.

I voucher per l'innovazione sono contributi a fondo perduto con alcune caratteristiche:

- sono distribuiti da un regolatore nazionale o regionale con l'impegno di pagare il fornitore di servizi (o, in alternativa, di rimborsare l'azienda per le spese sostenute);
- il contributo elargito è sovente limitato (i voucher vanno dai 500 ai 25.000 € con una media di 8.000 € e spesso richiedono un ulteriore contributo da parte del beneficiario, talvolta anche del 50%);
- i servizi che possono essere acquistati tramite il voucher sono di vario tipo (ad esempio, R&D, proprietà intellettuale, testing e gestione dell'innovazione);
- i voucher sono più veloci e flessibili dei normali programmi di finanziamento in relazione a tempistiche e reporting: generalmente non esiste una data di scadenza, ma la sessione prosegue fino all'esaurimento dei fondi.

Le iniziative lanciate in Paesi diversi possono differire in relazione ai processi di applicazione ed implementazione, anche se è possibile definire alcuni passi principali:

- innanzitutto, la disponibilità dei voucher deve essere pubblicizzata attraverso mezzi di comunicazione come internet e la stampa. Le istituzioni regionali e le Camere di Commercio sono, in particolare, efficaci canali di comunicazione;
- una volta che le imprese sono state informate, possono compilare la richiesta di assegnazione (possibilmente in formato elettronico) che contiene i criteri di eleggibilità (ad esempio, essere una PMI e non avere crediti pregressi) ed una descrizione del problema che deve essere risolto dal fornitore di servizi;
- dopo la chiusura delle iscrizioni, i voucher vengono consegnati alle imprese che soddisfano i criteri di selezione. I Paesi europei utilizzano diversi criteri di selezione nel caso in cui la domanda superi l'offerta, inclusi lotteria semplice e il criterio *first come-first served*;

- una volta che l'azienda ha ricevuto il contributo, pone un problema di tipo tecnologico ed assegna ad un fornitore accreditato il compito di risolverlo;
- terminato il lavoro (e, in ogni caso, non oltre i 6-12 mesi dopo l'assegnazione del voucher), il voucher viene consegnato al fornitore, che lo incassa tramite l'istituzione organizzatrice del programma;
- infine, opinioni e feedback relativi all'utilizzo e all'impatto dei voucher sono raccolte da entrambi i soggetti.

Dato il grande numero di iniziative europee degli ultimi anni, si può affermare che i voucher sono uno strumento efficace per supportare i progetti innovativi delle aziende, specialmente alla luce dei seguenti fattori di successo, caratteristici del voucher ideale (ciò significa che non sono necessariamente tutti presenti in tutte le iniziative):

- i voucher sono contributi di facile utilizzo: data la piccola entità del finanziamento, i processi di amministrazione ed implementazione sono semplici e veloci;
- form di iscrizione semplici: questo permette alle aziende di spiegare chiaramente i propri bisogni e di mettersi in contatto con il fornitore di servizi appropriato;
- pubblicizzazione capillare: una comunicazione efficace permette agli innovation voucher di scavalcare le barriere informative tra le PMI e gli enti produttori di conoscenza;
- coinvolgimento delle università: la ricerca accademica è, insieme alla ricerca prodotta da altre istituzioni di ricerca pubbliche, un'importante risorsa di informazione, innovazione e qualità.

D'altra parte, ad ogni modo, esistono alcuni rischi di cui è necessario tenere conto:

- effetti di lungo termine: c'è un piccolo rischio che il voucher, finanziando una sola collaborazione di breve durata, non sia la misura più efficace per stimolare a lungo termine l'attività innovativa delle aziende.
- lock-in tecnologico: se il programma richiede che sia l'azienda che il fornitore risiedano nello stesso Stato o regione, il beneficiario del voucher ha poca possibilità di scelta del fornitore e, dunque, non viene garantita la soluzione migliore possibile.

1.2. Programmi di voucher europei

Dopo aver introdotto le caratteristiche degli innovation voucher, in questa sezione vengono presentate le principali iniziative a livello europeo. L'analisi seguente non dev'essere intesa come una panoramica esaustiva di tutte le iniziative condotte, ma una presentazione descrittiva per far emergere quali sono i Paesi che allocano più risorse a questi meccanismi di finanziamento e le attività che vengono più spesso finanziate come riportato in tabella 1.1. L'analisi si spinge fino al secondo livello della nomenclatura delle unità territoriali statistiche (NUTS2).

Tabella 1.1 - Presentazione delle principali iniziative di voucher per l'innovazione in Europa

Paese/regione	Anno	Servizi	Stanziamiento	Importo massimo	Cofinanziamento
Italia					
Piemonte (ITC1)	2007	Ricerca industriale, tecnico-scientifica e specialistica	8.247.576 €	30.000 €	40%
	2008	“	4.123.788 €	“	“
	2011	Acquisizione di servizi di ricerca strumentali allo sviluppo di idee innovative	7.000.000 €	20.000 €	50%
Valle d’Aosta (ITC2)	2010	Acquisto di servizi di consulenza ed assistenza per il miglioramento delle business unit dedicate alla gestione e alla tecnologia	1.800.000 €	ND	25%
Lombardia (ITC4)	2003	Creazione di nuovi business e introduzione di prodotti e processi innovativi in aziende già affermate (misura 7.a - 7.b Prai Minerva)	ND	35.000 €	50%
	2005	Due diligence tecnologica, valutazione di idee di business, ricerca tecnica e scientifica e internal protection (Intec Voucher)	ND	18.000 €	50%
	2010	Permettere alle PMI di acquistare servizi di consulenza tecnologica, organizzativa e materiale)	3.000.000 €	ND	ND
	2011	Incoraggiamento alla partecipazione a programmi europei di ricerca, sviluppo e innovazione, sviluppo di capitale umano (e supporto alla brevettazione tramite un contributo). La misura F sulla brevettazione rispetto alla dotazione finanziaria di 8ML€ ha uno stanziamento di 2 ML€)	8.000.000 €	ND	ND
	2012	Acquisto di servizi di assistenza, consulenza e ricerca ed inserimento di risorse umane qualificate	6.070.000 €	ND	ND
Abruzzo (ITF1)	2012	Costruzione di cinque nuovi centri dell’innovazione a beneficio delle imprese	4.000.000 €	ND	ND
Puglia (ITF4)	2011	Supporto ai processi di innovazione	15.000.000 €	ND	ND
Sardegna (ITG2)	2011	Supporto alla realizzazione di processi innovativi e trasferimento tecnologico	87.500 €	ND	ND
	2012	Acquisto di beni e servizi dedicato alle start-up	50.000 €	10.000 €	ND
Provincia autonoma di Bolzano (ITH1)	2010	Finanziamento dei progetti R&D delle imprese ed il parco dell’innovazione TIS	17.200.000 €	ND	ND
	2011	“	26.313.000 €	“	“
Provincia autonoma di Trento (ITH2)	2011	Promozione di processi di produzione sostenibile e certificazioni	77.000.000 €	ND	ND
Veneto (ITH3)	2009	Servizi per l’acquisizione di capacità innovative e servizi di consulenza, innovazione e ricerca tecnologica	3.662.901 €	ND	ND
Emilia-Romagna (ITH5)	2007-2013	Esecuzione di progetti relativi a prodotti e servizi che permettono un aumento della competitività	49.571.429 €	ND	40%

Lazio (ITI4)	2011-2013	Acquisto di servizi innovativi dedicati allo sviluppo di business program	1.333.333 €	ND	30%
Germania	2006	Impulse Programme: iniziativa pilota, finanziamenti per vari tipi di servizi di consulenza per PMI	ND	30.000 €	50%
	2010-2013	Programma go-Inno: servizi di consulenza per lo sviluppo di nuovi prodotti e processi tecnologici	ND	20.000 €	50%
Stuttgart (DE11), Karlsruhe (DE12), Freiburg (DE13) e Tübingen (DE14) (Baden- Wuerttemberg)	2008-2010	Supporto alla R&D per innovazione di prodotto, processo e servizio	1.000.000 €	ND	ND
Oberbayern (DE21) e Niederbayern (DE22) (Bayern)	2009	Programma Bavaria-Alberta: finanziamenti per lo sviluppo, la produzione ed il marketing di nuovi prodotti e servizi	2.000.000 €	ND	ND
Brandenburg (DE40)	2009-2013	Supporto alla R&D e allo sviluppo tecnologico tramite trasferimento di conoscenza tra istituti di ricerca e PMI	ND	7.000 €	30%
Düsseldorf (DEA1), Köln (DEA2), Münster (DEA3), Detmold (DEA4) e Arnsberg (DEA5) (Nordrhein- Westfalen)	2007-2012	Supporto alle PMI sprovviste di unità di R&D all'utilizzo di ricerca esterna per innovazioni di prodotto, processo e servizio	2.400.000 €	10.000 €	ND
Olanda	2004	Avvicinare le PMI a knowledge provider soddisfare i propri bisogni di ricerca e innovazione	750.000 €	7.500 €	ND
	2005-2007	"	3.000.000 €	"	ND
Limburg (NL42)	1997-1999	Trasferimento di conoscenza tra PMI e istituti di ricerca	ND	2.650 €	ND
Regno Unito	2012	Supporto alle start-up e alle PMI per l'acquisto di consulenza e servizi dedicati allo sviluppo di prodotti, processi e servizi	ND	9.412 €	ND
	2013	"	ND	9.412 €	ND
Cumbria (UKD1),	2009-	Accesso alla conoscenza prodotta da centri di ricerca e università	2.588.235 €	8.235 €	30%

Cheshire (UKD6) e Merseyside (UKD7)	2010					
Greater Manchester (UKD3)	2009	Servizi consulenza e supporto a nuovi progetti e innovazioni di prodotto	ND	3.528 €	ND	
Lancashire (UKD4)	2011-2013	Trasferimento di conoscenza tra PMI ed enti produttori di conoscenza	176.460 €	5.882 €	ND	
North Yorkshire (UKE2), South Yorkshire (UKE3) e West Yorkshire (UKE4)	2008-2010	Incrementare le capacità innovative delle PMI avvicinandole alla ricerca	ND	8.235 €	ND	
West Midlands (UKG3)	2009-2010	Supporto da parte delle università per diversi tipi di servizi innovativi	ND	3.529 €	ND	
Bedfordshire e Hertfordshire (UKH2) e Essex (UKH3)	2010	Servizi di consulenza per incrementare l'efficienza, la quota di mercato e la profittabilità delle PMI	ND	3.529 €	ND	
	2011	"	"	"	"	"
Inner London (UKI1) e Outer London (UKI2)	2012	Servizi di prototipazione, testing, innovazione di processo, sviluppo di nuovi business model e product management	ND	11.765 €	ND	
Berkshire, Buckinghamshire e Oxfordshire (UKJ1), Surrey, East e West Sussex (UKJ2), Hampshire e Isle of Wight (UKJ3) e Kent (UKJ4)	2011	Acquisto e scambio di competenze con università e centri di ricerca per favorire l'innovazione	ND	9.412 €		30%
Devon (UKK4)	2011	Servizi per ridurre i costi associati allo sviluppo di nuovi prodotti, processi e servizi	ND	11.765 €	ND	
West Wales e The Valleys (UKL1) e East Wales (UKL2)	2010	Consulenza tecnica per lo sviluppo e la produzione di prodotto e partnership con università ed esperti	ND	23.530 €	ND	
Eastern Scotland	2009	Sviluppo di relazioni e trasferimento di conoscenza tra PMI e centri di ricerca	ND	5.882 €		50%

(UKM2), South Western Scotland (UKM3), North Eastern Scotland (UKM5) e Highlands e Islands (UKM6)	2013	“		870.588 €	23.530 €	50%
Northern Ireland (UKN0)	2012- 2013	Sviluppo di soluzioni innovative assieme a università e centri di ricerca		ND	4.706 €	ND
Francia	2009	Collaborazioni tra aziende di energia rinnovabile e aziende produttrici di conoscenza		900.000 €	15.000 €	25%
	2012	Servizi di consulenza per PMI per aumentare la loro competitività, creazione di posti di lavoro e l'imprenditorialità		ND	15.000 €	50%
Alsace (FR42)	2012	Collaborazioni con fornitori di servizi per avvicinare le PMI all'innovazione		ND	5.000 €	50%
Poitou-Charentes (FR53)	2011	Collaborazioni per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e servizi		500.000 €	10.000 €	20%
Spagna						
Comunidad Foral de Navarra (ES22)	2011	Acquisto di servizi eco-innovativi per ridurre le spese delle PMI, migliorare le loro performance e favorire soluzioni innovative		ND	10.000 €	0%
Aragòn (ES24)	2009 e 2012	Assunzione di ricercatori e scienziati per favorire il trasferimento di conoscenza e lo sviluppo di prodotti, processi servizi delle PMI		1.200.000 €	8.000 €	ND
	2011- 2012	Assunzione di ricercatori e scienziati per favorire il trasferimento di conoscenza e lo sviluppo di prodotti, processi servizi delle PMI		650.000 €	“	“
Comunidad Valenciana (ES52)	2009	Assistenza tecnica per l'acquisizione di nuove competenze		ND	6.000 €	ND
	2011	“		ND	10.000 €	0%
Andalucia (ES61)	2010- 2012	Assistenza tecnica per lo sviluppo di progetti di business		13.333.333 €	9.000 €	ND
Danimarca	2008°	Collaborazione tra PMI ed istituzioni di ricerca per favorire innovazione e ricerca		1.266.738 €	67.000 €	25%
	2008b	Conduzione di progetti innovativi per migliorare la competitività delle PMI		2.650.000 €	ND	ND
	2009°	Collaborazione tra PMI ed istituzioni di ricerca per favorire innovazione e ricerca		6.872.807 €	67.000 €	25%
	2009b	Conduzione di progetti innovativi per migliorare la competitività delle PMI		2.650.000 €	ND	ND
	2010	Collaborazione tra PMI ed istituzioni di ricerca per favorire innovazione e		5.000.000 €	67.000 €	25%

		ricerca			
	2011	“	6.553.203 €	“	“
Finlandia	2009	Consulenza esterna per progetti innovativi	ND	50.000 €	ND
	2007-2010	Trasferimento di competenze tra PMI ed istituzioni e stimolazione dell'innovazione	5.000.000 €	5.000 €	ND
Austria	2011-2013	“	3.100.000 €	10.000 €	20%
Salzburg (AT32)	2012	Utilizzo di servizi innovativi e creativi per le PMI per promuovere l'innovazione	ND	5.000 €	ND
Belgio					
Vlaams-Brabant (BE24)	2010	Creazione di partnership tra PMI ed enti generatori di conoscenza	ND	10.000 €	25%
Brabant Wallon (BE31)	2009-2013	Miglioramento delle competenze tecnologiche delle PMI attraverso diversi tipi di servizi	3.200.000 €	500 €	ND
	2008	Favorimento dei contatti tra PMI ed istituzioni scientifiche	ND	4.000 €	ND
	2009	“	2.677.500 €	“	“
Polonia	2010	“	2.145.000 €	“	“
	2011	“	2.677.500 €	“	“
	2012	“	1.974.500 €	“	“
Wielkopolskie (PL41)	2011	Trasferimento di competenze tecnologiche e collaborazioni tra PMI e istituzioni di conoscenza	17.500 €	4.375 €	ND
Kujawsko-Pomorskie (PL61)	2010	Supporto alle attività innovative delle PMI e alla collaborazione	ND	12.500 €	20%
Repubblica Ceca					
	2009	Collaborazione tra PMI ed istituzioni scientifiche per l'aumento della competitività	228.000 €	6.000 €	ND
Moravskolezsko (CZ08)	2010	“	288.000 €	“	“
	2011	“	288.000 €	“	“
	2012	“	160.000 €	4.000 €	“

I voucher non sono equamente distribuiti nel territorio europeo: benché quasi ogni Paese abbia condotto, negli ultimi quindici anni, un'iniziativa (a livello nazionale o regionale), si evidenziano differenze non irrilevanti.

Per prima cosa, gli importi dei voucher sono molto variabili (anche in relazione al tipo di attività finanziata): quelli più cospicui si trovano nelle regioni del nord Europa (ad esempio, la Gran Bretagna), mentre andando verso il sud gli importi diventano più modesti, con l'eccezione del nord Italia, le cui regioni hanno, in alcuni casi, condotto iniziative mirate all'implementazione di progetti particolarmente onerosi e complessi.

Inoltre, esistono differenze nel livello di coinvolgimento dei vari Paesi in questo tipo di finanziamento. Mentre, ad esempio, in Germania, in Gran Bretagna ed in Italia si possono trovare numerose esperienze regionali, in altri casi la situazione è molto diversa e recentemente sono state lanciate un numero ridotto di iniziative regionali. Ciò potrebbe essere dovuto al fatto che i voucher per l'innovazione sono stati introdotti in Europa solo di recente e, nonostante la loro rapida diffusione, sia necessario ancora del tempo per una penetrazione più capillare. In aggiunta a ciò, bisogna anche tenere in considerazione le risorse disponibili nei vari Paesi ed il modo in cui questi gestiscono il processo di innovazione.

In relazione a quanto mostrato, esiste un'elevata concentrazione di iniziative voucher nelle regioni italiane, con più del 50% delle stesse coinvolte in qualche programma voucher, a conferma di un elevato apprezzamento di questo tipo di strumento di finanziamento. La Lombardia, in particolare, è una regione in cui il governo regionale e gli altri stakeholder coinvolti (es. CCIAA) mostra grande interesse verso l'innovazione tecnologica, dato il numero di iniziative condotte e gli elevati importi che sono stati stanziati. Relativamente al contesto all'Italia, quindi, la Lombardia può essere considerata una best practice per il modo in cui gestisce e stimola l'innovazione.

CAPITOLO 2

SURVEY SUI BENEFICIARI E ANALISI STATISTICHE

Questo rapporto contiene una sintesi delle informazioni raccolte tramite il questionario di *customer satisfaction* sottoposto ai beneficiari del bando "Voucher per ricerca e innovazione e contributi per processi di brevettazione 2011" tramite il sistema informativo di Unioncamere Lombardia per quanto riguarda le misure che prevedono l'utilizzo del voucher.

Il numero di questionari raccolti, inseriti nel database ed elaborati è pari a 582. Poiché alcuni dei progetti finanziati tramite i voucher erano ancora in corso durante le fasi di analisi, le risposte di alcuni beneficiari ai questionari non sono state incluse nel database. Il campione considerato rappresenta il 63% dell'intera popolazione, valore che consente di ritenere le analisi sufficientemente significative dal punto di vista statistico.

Viceversa, il contributo alla brevettazione è stato erogato tramite la piattaforma informatica regionale GEFO. In questo caso, non trattandosi di voucher e non implicando una collaborazione con alcune fornitore di servizio, non era prevista la compilazione obbligatoria di un questionario, ma sono stati unicamente raccolti alcune informazioni anagrafiche sui beneficiari al fine di realizzare delle opportune statistiche descrittive del fenomeno.

Il bando prevedeva stimolare l'innovazione tecnologica delle micro, piccole e medie imprese, favorendo la partecipazione a programmi di ricerca, sviluppo e innovazione europei, la valorizzazione del capitale umano e il sostegno ai processi per l'ottenimento dei brevetti, finanziando con la dotazione finanziaria di 8ML€ le seguenti misure:

- Voucher A - rilevazione della domanda di innovazione, sviluppo dell'offerta di conoscenza;
- Voucher B - supporto all'analisi economico-finanziaria prospettica di imprese neo costituite;
- Voucher C - supporto alla partecipazione a bandi del VII Programma Quadro di Ricerca & Sviluppo (7° PQ) e del Programma per la Competitività e l'Innovazione (CIP) dell'Unione Europea;
- Voucher D - consulenza in materia di check-up economico-finanziari;
- Voucher E - capitale umano qualificato in azienda;
- Misura F - sostegno ai processi di brevettazione.

Le risorse complessivamente stanziare dalle Camere di Commercio lombarde e da Regione Lombardia (cofinanziamento al 50%) per il presente bando sono state di 8.000.000 euro così ripartite:

- 5.700.000 euro su base territoriale voucher A1, A2, B, D, E1, E2;
- 300.000 euro destinati ai voucher C1 e C2;
- 2.000.000 euro destinati alla misura F.

Come riportato in tabella 2.1 si illustra come le varie misure dei voucher si sono distribuite all'interno della popolazione dei beneficiari e si ricordano brevemente gli ambiti di intervento e le entità dei contributi di ciascuna categoria di voucher.

È interessante notare come la misura D sia stata quella maggiormente richiesta dai beneficiari e sia rappresentativa di poco meno della metà dei questionari che compongono il campione: le imprese, dunque, hanno per lo più sfruttato la disponibilità di finanziamenti pubblici per effettuare un esame dell'organizzazione aziendale atto ad identificare eventuali elementi di criticità nella gestione e migliorare così l'assetto finanziario dell'impresa.

Circa un quarto delle imprese ha fatto richiesta per ottenere il contributo della categoria E: da ciò si deduce una certa attenzione da parte del pubblico dei beneficiari per la possibilità di accogliere all'interno della propria azienda una figura professionale qualificata che, attraverso la propria esperienza e competenza, sia in grado di incrementare le competenze aziendali.

Seguono le richieste per la categoria F e la categoria A sintomo di un certo interesse per la possibilità di protezione delle proprie invenzioni e l'innovazione tecnologica e per la collaborazione alla ricerca (che segue un processo di identificazione dei bisogni specifici di innovazione tecnologica).

I dati evidenziano un'attenzione delle micro, piccole e medie imprese lombarde verso l'innovazione, anche in questa difficile fase congiunturale. Pur in un momento di difficoltà creditizia, vi è una percentuale rilevante di MPMI propensa a lanciare nuovi progetti di innovazione, laddove trovi un adeguato supporto finanziario pubblico.

Viceversa, le misure B e C (che, prese congiuntamente, raggiungono solamente il 5% dei voucher distribuiti) hanno avuto un pubblico di fruitori più ridotto, pertanto saranno considerate nelle analisi riferite alla totalità dei voucher, ma non avranno approfondimenti specifici, che risulterebbero poco significativi a causa della numerosità ridotta.

Gli approfondimenti per le singole misure sono stati necessari anche in virtù del fatto che i questionari sottoposti sono in parte differenti, poiché alcuni degli aspetti indagati non sono applicabili a tutte le misure. Infatti, le misure A, B, C e D avevano il medesimo questionario di *customer satisfaction*, mentre i questionari della categoria E non presentano alcuni quesiti e sono conseguentemente più brevi (vedi Allegato 1 ed Allegato 2 in Appendice per prendere visione delle due tipologie di questionario). Infatti, per la misura E:

- non è stato necessario reperire informazioni circa le modalità di selezione del fornitore di servizi dal momento che la scelta era obbligata (domanda 5);
- le informazioni del sito QuESTIO non erano disponibili per questa misura (domande 6 e 7);
- l'impresa non doveva aver avuto precedenti collaborazioni con il *Temporary Manager* assunto (domanda 8);
- esclusa quest'ultima figura, nessun altro è intervenuto nella relazione tra le due controparti (domanda 15).

Nei paragrafi seguenti sono analizzati i dati ricavati dai questionari somministrati ai beneficiari delle misure A-E; viceversa, le statistiche relative ai contributi concessi per la brevettazione (misura F), per i quali come detto non si dispone di alcun questionario compilato, sono presentate nel paragrafo 2.4.

Tabella 2.1 – Informazioni relative ai voucher e suddivisione delle misure tra i beneficiari

Tipo di voucher	Descrizione	Importo	Investimento minimo	Requisiti del fornitore di servizi	n° di beneficiari della misura	n° questionari
A	Rilevazione della domanda di innovazione e sviluppo dell'offerta di conoscenza	A.1: 2.000 €	A.1: 4.000 €	Soggetti QuESTIO che erogano servizi di consulenza	194	134
		A.2: 9.000 €	A.2: 15.000 €	Soggetti QuESTIO che erogano servizi di ricerca di base e/o di laboratorio		
B	Supporto all'analisi economico-finanziaria prospettica di imprese neo-costituite	4.500 €	7.000 €	Soggetti QuESTIO che offrono servizi di accelerazione/incubazione di start-up	13	6
C	Supporto alla partecipazione a bandi del VII Programma Quadro di Ricerca & Sviluppo (7° PQ) e del Programma per la Competitività e l'Innovazione (CIP) dell'Unione Europea	C.1: 7.000 €	C.1: 12.000 €	Soggetti QuESTIO	57	23
		C.2: 2.000 €	C.2: 4.000 €			
D	Consulenza in materia di check-up economico-finanziari	2.000 €	3.000 €	Società di consulenza iscritte al Registro delle Imprese da almeno 3 anni	363	279
E	Capitale umano qualificato in azienda	E.1: 12.000 €	E.1: 15.000 €	Diploma di dottorato di ricerca/laureato	290	140
		E.2: 10.000 €	E.2: 20.000 €	Singoli professionisti		
		E.2 (micro imprese): 5.000 €	E.2 (micro imprese): 10.000 €			
F	Sostegno ai processi di brevettazione	Max 6.000€	Doppio rispetto al contributo	-	245	245
		Max 12.000€	Doppio rispetto al contributo			
Totale					1162	582

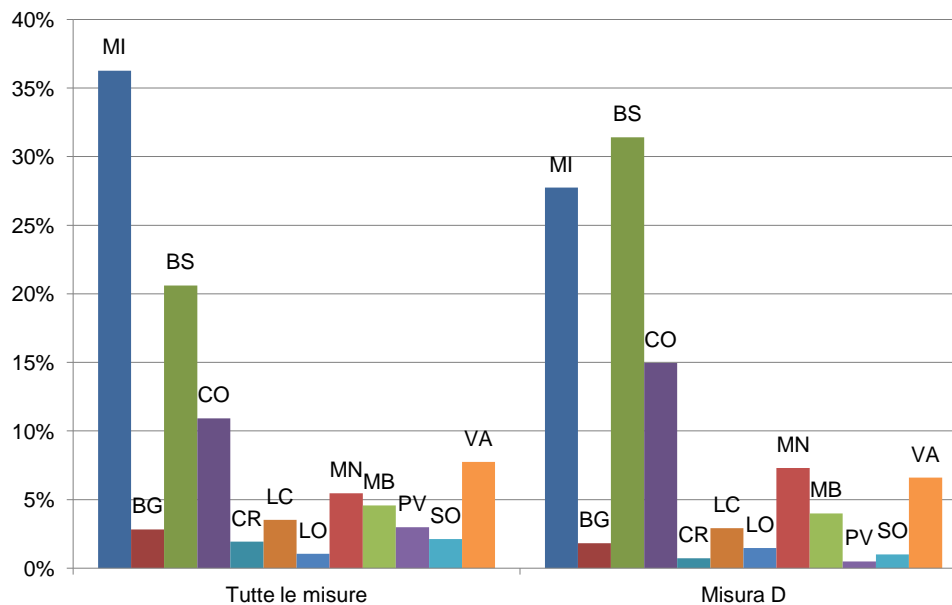
Fonte: Regione Lombardia, 2011

2.1 Il campione di riferimento ed il rapporto con il fornitore di servizi

Questo primo capitolo propone una sintesi delle principali caratteristiche descrittive dei beneficiari dei voucher al fine di comprendere alcuni connotati che aiutano a definire le imprese che hanno fatto ricorso a questo strumento e le modalità con cui ne sono venute in contatto.

Una prima prospettiva di analisi riguarda la distribuzione geografica dei beneficiari, anche al fine di verificare se esista un legame più o meno evidente fra la tipologia di voucher richiesto, e quindi l'esigenza aziendale da colmare, e la localizzazione della stessa. La maggioranza dei beneficiari ha sede nelle province di Milano, Brescia e Como. Questo dato va anche letto alla luce del fatto che i budget allocati alle diverse province erano differenti in quanto ciascuna CCIAA territoriale ha definito un proprio stanziamento. È nella provincia di Milano la più alta concentrazione per tutte le misure di voucher ad eccezione della misura D, in cui si posiziona al primo posto la Provincia di Brescia con il 31,39% delle imprese come riportato in figura 2.1.

Figura 2.1. - Provincia dell'impresa beneficiaria



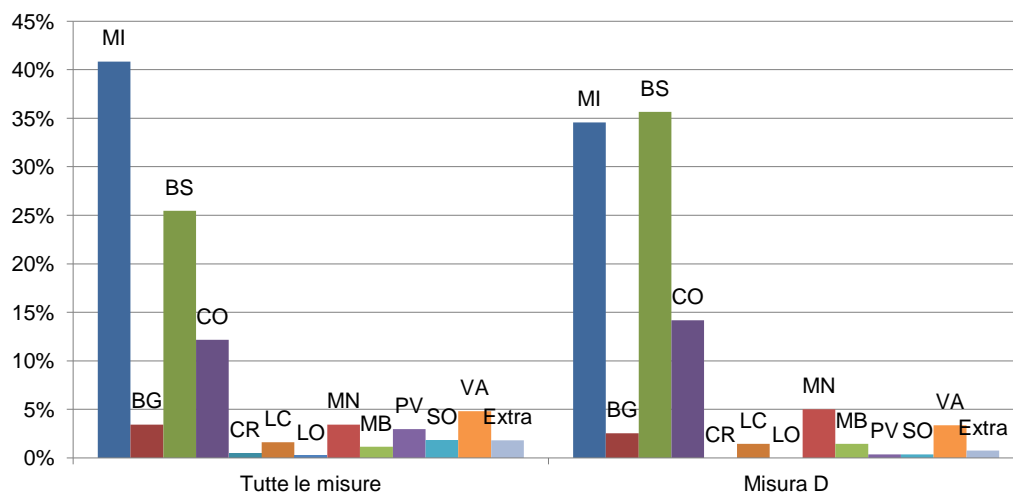
Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Più interessante l'analisi della distribuzione geografica dei fornitori di servizi cui le imprese potevano rivolgersi: per le misure A, B e C potevano essere scelti quelli iscritti al sistema QuESTIO, mentre non vi erano particolari restrizioni per gli erogatori di servizi di check-up economico-finanziari (misura D) ed i Temporary Manager (misura E). Milano, Brescia e Como sono ancora una volta le province che accolgono il maggior numero di imprese; Milano è, in generale, il polo principale per quanto riguarda i fornitori (con il 40,83% di occorrenze) e, similmente al caso precedente, Brescia lo è per la sola categoria di voucher D (nel 35,64% dei casi, come riportato in figura 2.2. Si evidenzia la presenza di province extra-lombarde nelle misure A (Genova e Reggio Emilia) e D (Catanzaro e Novara), oltre ad una spagnola nella misura C (Madrid):

considerato che il bando non richiedeva alle PMI obbligatoriamente di avvalersi di centri lombardi, ma di centri registrati nel sistema regionale QuESTIO è possibile che alcuni beneficiari in questione abbiano utilizzato una sede operativa non lombarda).

Dalle analisi effettuate sembra dunque esserci una corrispondenza fra la localizzazione del beneficiario e del fornitore di servizi, suggerendo un certo localismo o fenomeni di vicinanza più che la volontà di cercare il fornitore più qualificato fra tutti quelli a disposizione in Regione, anche se per indagare questo aspetto sono necessarie analisi più approfondite.

Figura 2.2. - Provincia del fornitore di servizi



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Una possibile spiegazione della natura di prossimità delle collaborazioni potrebbe essere ricavata osservando le dinamiche con cui si è propagata questa iniziativa all'interno della popolazione target della politica come riportato in Figura 2.3.

Occorre in primo luogo ricordare che le Camere di Commercio sono promotori e co-finanziatori dell'iniziativa Voucher (attuata nell'ambito dell'Accordo di programma sottoscritto da Regione Lombardia e Unioncamere sottoscritto nel 2010) e finanziano progetti fino al 50% del loro importo, dunque hanno utilizzato i propri canali di comunicazione per promuovere il bando, pertanto non sorprende che molte imprese abbiano ricevuto l'informazione tramite questo canale, più diretto rispetto alle comunicazioni istituzionali (sito web e Bollettino Ufficiale) di Regione Lombardia e al portale QuESTIO.

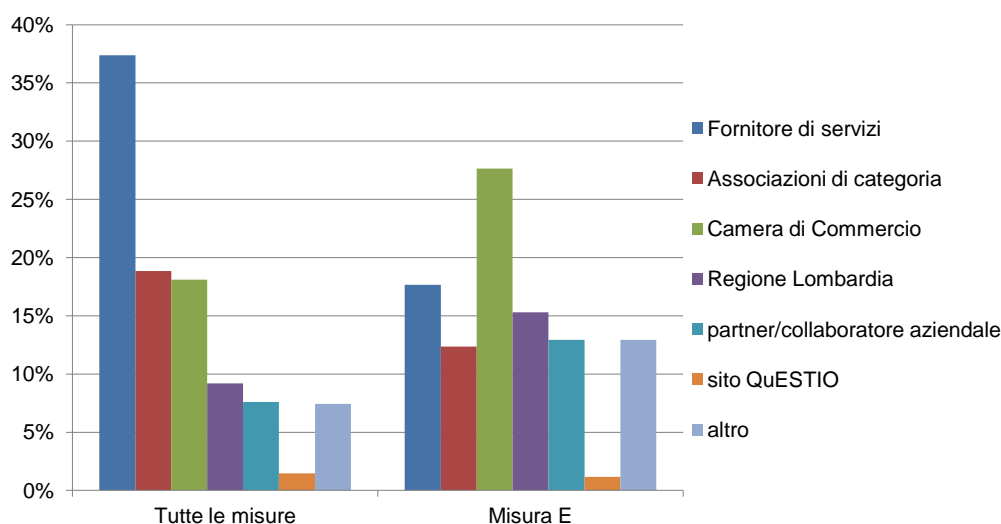
Soprattutto nel caso della misura E il canale comunicativo più sfruttato (nel 27,65% dei casi) è quello della Camera di Commercio.

Rimane comunque prevalente il ruolo degli stessi fornitori di servizi nell'individuare le imprese potenzialmente interessate a sfruttare questa opportunità di finanziamento: il 37,37% dei beneficiari è stato messo a conoscenza dell'iniziativa proprio da loro.

Queste ipotesi devono portare ad un'accurata riflessione sulle modalità di implementazione del voucher, che potrebbe celare delle distorsioni nell'utilizzo dello strumento rispetto a come è stato concepito, ossia uno strumento agile e a disposizione di tutte le imprese, soprattutto quelle che incontrano più difficoltà a formalizzare progetti di innovazione in collaborazione con soggetti esterni (misura A) o che non hanno mai fatto una valutazione della propria solidità finanziaria (misura D).

L'evidenza di un atteggiamento molto proattivo da parte dei fornitori nella promozione del voucher potrebbe far supporre che, in alcuni casi, essi propongano questa opportunità ai loro clienti particolarmente sensibili a questi temi, ma forse anche quelli che hanno meno necessità di un contributo pubblico (effetto di *crowding out*). Questo non rappresenta necessariamente un aspetto negativo, nel caso in cui lo strumento intenda rafforzare quelle imprese in cui già esistono determinate sensibilità.

Figura 2.3 - Canali di comunicazione per il bando Voucher



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

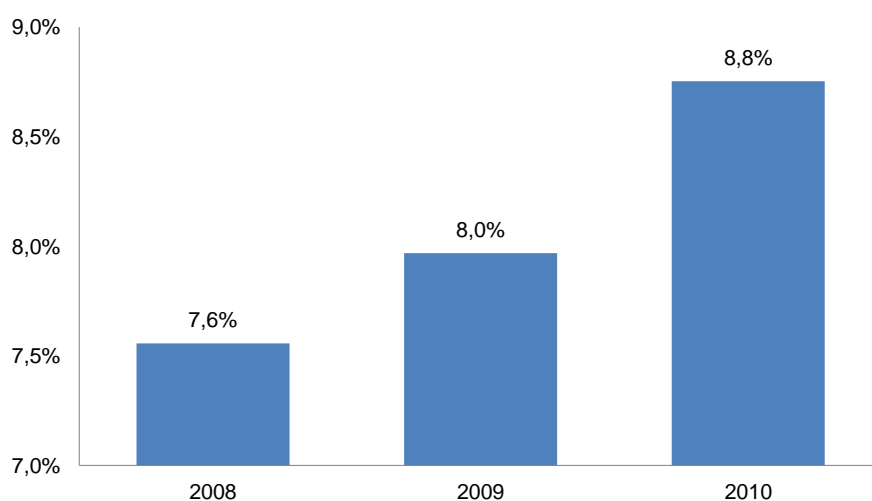
L'idea che fra i beneficiari vi siano imprese che già abbiano consapevolezza dell'importanza dell'innovazione e destinino proprie risorse ad attività di Ricerca e Sviluppo può essere corroborata dall'analisi dell'entità delle spese dichiarate in R&S nei tre anni antecedenti la richiesta di finanziamento regionale.

A questo proposito, si evidenzia un trend di crescita nel periodo di tempo considerato come riportato in figura 2.4, segno di una consapevolezza crescente nonostante il momento particolarmente difficile dell'importanza dell'innovazione, forse ritenuta come via per affrontare la crescente competizione internazionale. La volontà di innovare e di agevolazioni (non solo finanziarie) per queste attività è confermata anche da una recente indagine (Éupolis Lombardia, 2012) su 5.264 imprese, pari al 2,8% delle imprese lombarde e al 10,7% dell'occupazione regionale, da cui risulta che ben il 15% del campione ha incontrato nel 2011 difficoltà legate all'innovazione e all'introduzione di nuove tecnologie. Il problema dell'accesso ai finanziamenti pubblici è avvertito come il più rilevante, seguito dalla difficoltà (forse in parte collegata) di pianificare gli investimenti in R&S. Occorre però considerare alcuni rischi di selezione avversa:

- Innanzitutto, il finanziamento da parte della Regione di progetti condotti da imprese che già investono rischia di far emergere il già citato effetto di *crowding out*, quindi un utilizzo non ottimale delle risorse pubbliche, che vanno a sostituirsi, e non ad aggiungersi, a quelle private.
- Secondariamente, così facendo la Regione concorre ad aumentare la disparità tra le imprese più attive dal punto di vista dell'innovazione e quelle che invece sono meno attente al cambiamento, poiché finanziano coloro che già investono e collaborano; questo non è necessariamente un aspetto negativo dal momento

che in questo modo vengono supportati coloro che dimostrano volontà e capacità di innovare.

Figura 2.4 - Percentuale del budget destinata alla Ricerca & Sviluppo negli ultimi tre anni



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Il tema dell'addizionalità non riguarda ovviamente solo il rapporto pubblico-privato, ma anche pubblico-pubblico, poiché finanziamenti possono arrivare da molteplici fonti. Infatti, circa il 43% dei beneficiari ha ottenuto altri aiuti di stato per finanziare progetti di innovazione (vedi Tabella 2.2).

Per la rimanente parte che utilizza l'Innovation Voucher come unica fonte di finanziamento pubblico, il contributo potrebbe essere stato chiesto, ma non ricevuto per assenza di criteri di ammissibilità, oppure ancora il finanziamento non è stato mai richiesto per difficoltà procedurali nella predisposizione del progetto e presentazione della domanda.

Evidentemente, con riferimento a questo secondo aspetto, la semplicità dell'iter burocratico del voucher lo rende molto appetibile per le imprese di piccole dimensioni, che strutturalmente non hanno strutture né personale dedicato a seguire domande di finanziamento particolarmente complesse e che quindi sono generalmente tagliate fuori da iniziative pubbliche.

Tabella 2.2 - Presenza di ulteriori aiuti di Stato oltre al voucher

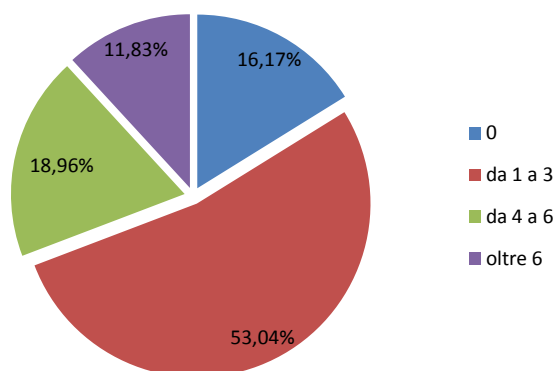
	Sì	No
Tutte le misure	43,45%	56,55%
Misura A	46,27%	53,73%
Misura D	45,16%	54,84%
Misura E	38,41%	61,59%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Le evidenze circa provenienti dalle analisi sulle spese in R&S e la capacità di intercettare molteplici finanziamenti pubblici lasciano supporre l'esistenza di una porzione di imprese particolarmente attente alle opportunità provenienti dal contesto in cui operano.

Con riferimento all'innovazione, tale ipotesi è confermata anche dall'apertura e dall'esistenza di rapporti con soggetti terzi. Sebbene il 16,17% delle imprese, infatti, dichiara di non aver mai avviato collaborazioni con società di Ricerca e Sviluppo e simili, più della metà dei beneficiari conta alcuni rapporti con enti di questa categoria (il 53,04%) e non sono rari i casi di collaborazioni più frequenti come riportato in figura 2.5.

Figura 2.5 - Numero di collaborazioni con società di Ricerca e Sviluppo, società di progettazione, agenzie di sviluppo, professionisti e simili negli ultimi tre anni

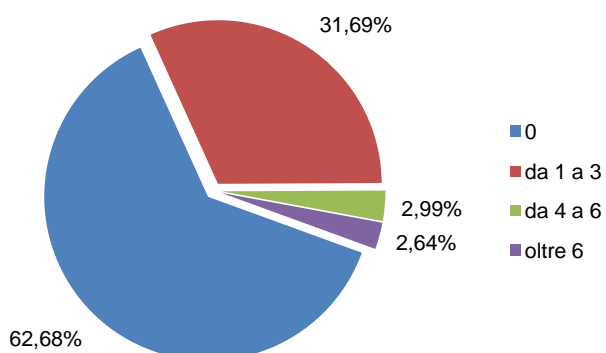


Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Viceversa, la conoscenza universitaria e degli enti di ricerca sono è ancora poco utilizzate dalla maggioranza dei beneficiari del contributo come riportato in figura 2.6: il 62,68% di essi afferma di non aver mai intrapreso collaborazioni in tal senso. Il 31,69% ha attivato un massimo di 3 cooperazioni, mentre se guardiamo alle relazioni più intense le cifre diventano trascurabili.

Questo potrebbe essere dovuto alla natura accademica e meno operativa di questa categoria di erogatori di servizi, dunque probabilmente anche per un'impresa che ha bisogno di un servizio non innovativo, ma al contrario standardizzato è più facile stabilire un rapporto e relazionarsi con un'altra società o un professionista.

Figura 2.6 - Numero di collaborazioni con università, enti di ricerca, professori/ricercatori e simili negli ultimi tre anni



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

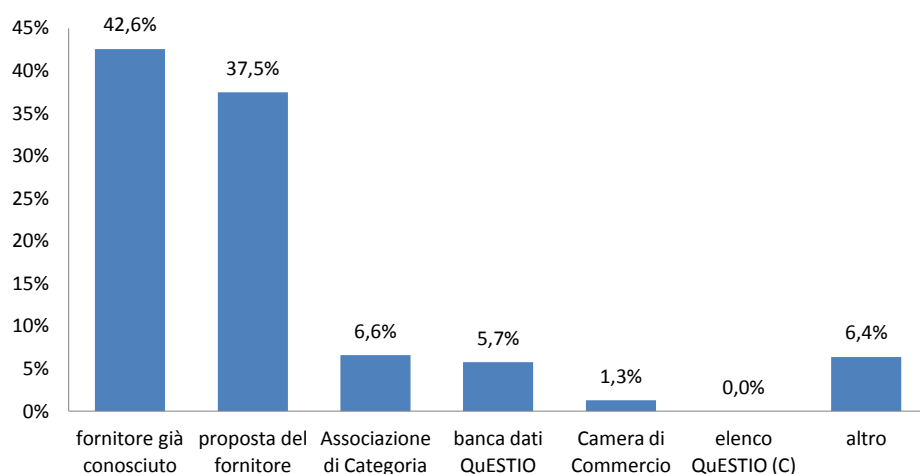
In generale, ciò che emerge è come buona parte del campione sia costituito da imprese abituate a relazionarsi con soggetti esterni, a completamento delle precedenti considerazioni sui rapporti consolidati tra beneficiari e fornitori.

Alla luce delle differenze emerse fra le tipologie di erogatori di servizi innovativi cui le imprese si rivolgono, è possibile attribuire al voucher un importante ruolo per avvicinare due categorie di soggetti ancora distanti, PMI e enti di ricerca pubblici. Le PMI, sgravate di parte dell'investimento, si trovano a fronteggiare un rischio minore e potrebbero essere incoraggiate a esplorare le competenze racchiuse nelle strutture di ricerca pubbliche, molte delle quali ricoprono posizioni di punta a livello internazionale, con benefici maggiori per l'impresa stessa.

Poiché una delle specificità del voucher riguarda l'incoraggiamento alla collaborazione, un elemento di attenzione riguarda l'analisi dei soggetti selezionati quale partner della collaborazione. Mentre nel capitolo precedente è stata discussa la propensione generale dei beneficiari verso le collaborazioni, in questo capitolo si approfondisce la relazione con il fornitore coinvolto nel progetto finanziato tramite il voucher.

L'analisi, che riguarda il canale di comunicazione utilizzato per la scelta del fornitore, mette in luce la presenza di rapporti di fiducia tra beneficiario e fornitore come riportato in figura 2.7: nella maggior parte dei casi, precisamente il 42,55%, l'impresa ha utilizzato il voucher con un fornitore con cui ha già avuto collaborazioni in passato, mentre in alternativa la scelta è ricaduta sul fornitore che ha segnalato l'opportunità di finanziamento (questa alternativa rappresenta il 37,45% dei casi rispetto al totale). Scarso l'utilizzo degli altri canali e, quindi, la possibilità di venire a conoscenza di un potenziale partner.

Figura 2.7 - Canale di comunicazione utilizzato per la scelta del fornitore del servizio

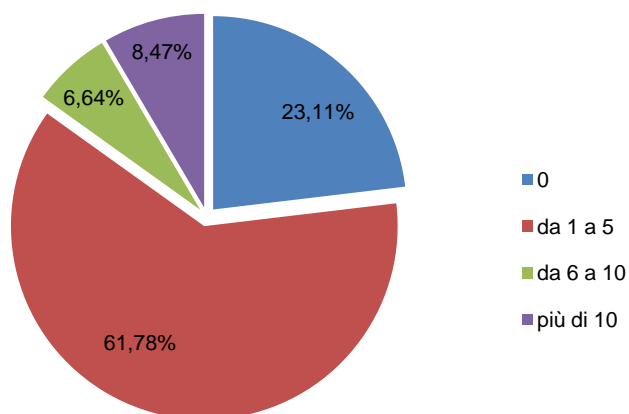


Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Appurata la decisività del fornitore come canale di comunicazione per la scelta del partner con cui intraprendere la collaborazione, è interessante indagare circa il livello dei rapporti pregressi tra i beneficiari e gli erogatori di servizi. Dall'analisi emerge che la porzione più rappresentativa del campione (61,78%) ha già attivato in passato alcune

collaborazioni con il fornitore scelto, mentre inferiore il numero di casi in cui non si sono mai verificate cooperazioni (23,11%), come riportato in Figura 2.8.

Figura 2.8 - Collaborazioni pregresse con il fornitore scelto



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Un'analisi spinta ad un maggior livello di dettaglio, come riportato in tabella 2.3, mostra come questa non sia una dinamica omogenea fra tutte le coppie impresa-fornitore, ma sia polarizzata attorno ad alcuni erogatori di servizi particolarmente attivi e attenti alle opportunità di finanziamento pubblico che hanno già attivato in passato alcune collaborazioni con un certo numero di imprese beneficiarie.

L'esistenza di questi rapporti consolidati fra i beneficiari dei voucher e alcuni dei soggetti appartenenti alla platea di erogatori di servizi potrebbe essere il segno di alcune criticità nel processo:

- In primo luogo, questo riduce le possibilità che altri fornitori, seppur qualificati, vengano selezionati dalle imprese, con un duplice effetto: l'impresa non ottiene i servizi migliori e il fornitore non ha la possibilità di svilupparsi e competere sul mercato.
- In secondo luogo, si potrebbero creare comportamenti opportunistici nel caso in cui il voucher venga chiesto dal fornitore, in accordo con l'impresa beneficiaria, senza una reale esigenza o per un ammontare superiore alle reali esigenze che potrebbe servire per coprire costi legati ad altre attività di servizio.

Tabella 2.3 - Elenco dei primi 15 fornitori per numero di collaborazioni pregresse con i beneficiari (tutte le misure)

Nome del fornitore di servizi	Provincia del fornitore di servizi	Numero di beneficiari con cui il fornitore ha già collaborato almeno una volta
Sedoc Servizi srl	Brescia	34
Consorzio Eureka	Como	26
BIC La Fucina scarl	Milano	20
Politecnico di Milano ¹	Milano	14
Cromwell Italia srl	Milano	11
Solidea Consulting srl	Milano	11
Techinnova srl	Milano	11
IBS Consulting srl	Brescia	10
Fondazione Politecnico di Milano ²	Milano	8
Unione Consulenti srl	Milano	8
Vigevano Web srl	Pavia	8
Centro Tecnologico Arti e Mestieri srl	Mantova	7
Gruppo Impresa Finance srl	Brescia	7
Elabora Consulting srl	Milano	5
Saef srl	Brescia	5

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

2.2 L'efficacia dello strumento

La seconda peculiarità del voucher, dopo quella discussa nel capitolo precedente, è quella di voler essere uno strumento snello, fruibile in maniera semplice e rapida da parte di quelle imprese non in grado (per assenza di personale o di competenze) di sfruttare altre opportunità di finanziamento pubblico, che garantiscono contributi maggiori, ma a fronte di una complessità procedurale e valutazione maggiori. Si è già visto, infatti, come circa il 43% del campione non usufruisca di altri aiuti di stato. Sicuramente uno degli elementi che generalmente frena le imprese è la chiarezza del bando, soprattutto in merito al target dell'intervento e ai progetti finanziabili.

Le analisi condotte mostrano come tutti gli elementi del bando siano stati spiegati con la massima chiarezza all'interno del comunicato rivolto al pubblico dei destinatari,

¹ Relativamente al Politecnico di Milano e alla Fondazione Politecnico di Milano, è necessario sottolineare il fatto che non è stato possibile distinguere, all'interno dei questionari, tra i 12 dipartimenti di cui l'ateneo è composto; pertanto, il numero di collaborazioni cui si fa riferimento andrebbe distribuito su di un numero maggiore di fornitori. In conclusione, il numero di collaborazioni risultanti per singolo dipartimento non rappresenterebbe una condizione critica, anche tenendo conto delle dimensioni e delle competenze dei vari dipartimenti.

² Vedi nota precedente.

come riportato in tabella 2.4, con una valutazione media di 5 punti su 6 disponibili (il 39,10% dei beneficiari della misura A, ovvero la maggioranza, ha persino assegnato il massimo punteggio all'elemento "Dotazione finanziaria"). Le informazioni relative all'importo erogato dal voucher, in particolare, hanno ricevuto giudizi di eccellenza in tutte le categorie ad esclusione della D, in cui la valutazione maggiormente espressa è stata ad ogni modo elevata e pari a 5 punti.

Tabella 2.4 – Giudizio espresso su una scala da 1 a 6 in merito alla chiarezza espositiva degli elementi del bando

Elemento del bando	% di giudizi 1	% di giudizi 2	% di giudizi 3	% di giudizi 4	% di giudizi 5	% di giudizi 6
Obiettivi e finalità	0,00%	0,00%	4,83%	19,48%	43,10%	32,59%
Ambiti di Intervento	0,00%	0,35%	5,19%	19,90%	51,04%	23,53%
Dotazione finanziaria	0,17%	0,35%	6,38%	19,83%	39,48%	33,79%
Soggetti beneficiari	0,00%	0,00%	3,11%	19,38%	41,70%	35,81%
Importo del Voucher/ contributo	0,00%	0,52%	5,69%	18,62%	36,72%	38,45%
Obblighi delle imprese beneficiarie	0,51%	0,69%	4,83%	30,69%	38,10%	25,17%
Decadenza e sanzioni	1,03%	1,03%	8,45%	30,17%	38,10%	21,21%
Rinuncia	0,87%	1,56%	10,73%	26,99%	39,10%	20,76%
Ispezioni e controlli	0,52%	1,90%	9,31%	26,72%	39,66%	21,90%
Responsabili del procedimento	0,00%	1,38%	5,05%	24,87%	39,90%	27,81%
Informativa sul trattamento dei dati personali	0,00%	0,17%	4,31%	20,34%	42,07%	33,10%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

In generale, i beneficiari considerano il voucher uno strumento efficace dal punto di vista del bilanciamento tra contributo concesso, onerosità e tempi dell'iter autorizzativo: tutti gli aspetti rappresentati, infatti, hanno ricevuto una valutazione media di 3 punti su 4 disponibili, come riportato in tabella 2.5. La maggior parte delle imprese, in particolare, ha mostrato grande soddisfazione nel poter utilizzare un contributo pubblico per le attività di innovazione; questo è vero soprattutto per le misure di voucher A ed E, i cui beneficiari (con 55,97% ed il 59,29% delle preferenze, rispettivamente) hanno giudicato la tipologia di attività finanziata con il massimo del punteggio. Questo è un elemento sicuramente da tenere in considerazione, unitamente a come si sono distribuite le richieste fra le differenti misure, in un'ottica di rimodulazione delle risorse nelle prossime edizioni verso quelle attività ritenute più importanti dalle imprese.

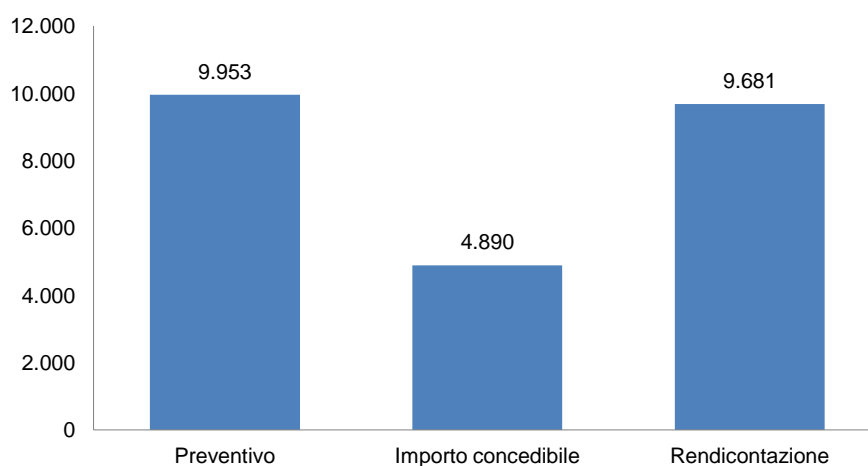
Tabella 2.5 – Grado di soddisfazione su una scala da 1 a 4 espresso in riferimento ai contenuti del voucher

Contenuto del voucher	% di giudizi 1	% di giudizi 2	% di giudizi 3	% di giudizi 4
Tipo di attività finanziata	2,23%	1,38%	48,80%	47,59%
Entità dell'importo del voucher	2,93%	9,66%	51,90%	25,52%
Iter procedurale	1,55%	14,83%	59,83%	23,79%
Tempistica dell'iter/scadenze	1,90%	11,55%	52,07%	24,48%
Modulistica per presentazione domanda	3,79%	10,50%	54,73%	30,98%
Modulistica per rendicontazione	1,20%	10,67%	59,04%	29,09%
Numero massimo di voucher richiedibili per beneficiario	4,50%	12,28%	53,15%	20,07%
Numero massimo di voucher richiedibili per tipo di misura	4,31%	14,83%	52,07%	18,79%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

In media, il voucher ha coperto circa il 50% degli investimenti in innovazione sostenuti dalle imprese beneficiarie e l'effettiva rendicontazione è coincisa grossomodo con il preventivo iniziale, come riportato in figura 2.9. Queste informazioni rivelano, dunque, che sono state intraprese collaborazioni più ampie di quanto previsto e richiesto dal policy maker poiché la percentuale di cofinanziamento privato richiesta dalle varie misure di voucher era in generale inferiore al 50%, come riportato in tabella 2.1; nonostante ciò, il contributo rimane determinante per la buona riuscita dei progetti dei beneficiari, considerando il fatto che questi hanno espresso un giudizio positivo relativamente all'entità del contributo concesso (si rimanda alla Tabella 2.5). Il trend raffigurato è proprio di tutte le categorie di voucher prese in analisi.

Figura 2.9 - Media delle cifre relative al voucher



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Come detto, uno degli strumenti messi a disposizione da Regione Lombardia per accompagnare i beneficiari nella selezione del fornitore di servizi con cui intraprendere la collaborazione è il portale QuESTIO, dedicato nello specifico alle misure A, B e C dei voucher. Nonostante QuESTIO sia un servizio ancora poco utilizzato dalle imprese che hanno partecipato al bando, buona parte dei suoi fruitori ha valutato positivamente il portale, relativamente alla sua facilità di utilizzo e all'utilità delle informazioni fornite, con una valutazione media di 4 punti su 6 disponibili, come riportato in tabella 2.6. Probabilmente le ragioni di un utilizzo così episodico non vanno ricercate nell'effettiva qualità del portale, quanto piuttosto nelle modalità di selezione del fornitore di servizi che lasciano poco spazio, fino a questo momento, a soggetti che non siano i fornitori stessi.

Tabella 2.6 - Giudizio su una scala da 1 a 6 in merito agli elementi caratterizzanti il Portale QuESTIO espresso dagli utilizzatori del servizio (tutte le misure)

Elemento del Portale QuESTIO	% di giudizi 1	% di giudizi 2	% di giudizi 3	% di giudizi 4	% di giudizi 5	% di giudizi 6
Facilità di individuazione degli strumenti di selezione	0,00%	3,70%	3,70%	51,85%	18,52%	22,22%
Utilità delle informazioni presenti per la scelta del fornitore	0,00%	0,00%	11,11%	44,44%	22,22%	22,22%
Facilità di utilizzo degli strumenti di selezione	0,00%	3,70%	7,41%	55,56%	18,52%	14,81%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Dall'analisi dei questionari è emerso che anche parte di coloro che hanno utilizzato altri canali di selezione dei fornitori hanno voluto fornire giudizi circa la qualità del sistema QuESTIO.

I risultati ottenuti da questo secondo gruppo di imprese non si discostano molto da quelli appena mostrati, infatti anche in questo caso le valutazioni sono positive anche se cresce la quota di coloro che hanno indicato il giudizio 3, motivo per cui, forse, hanno utilizzato anche altri canali per acquisire informazioni circa le competenze del fornitore, come riportato in tabella 2.7.

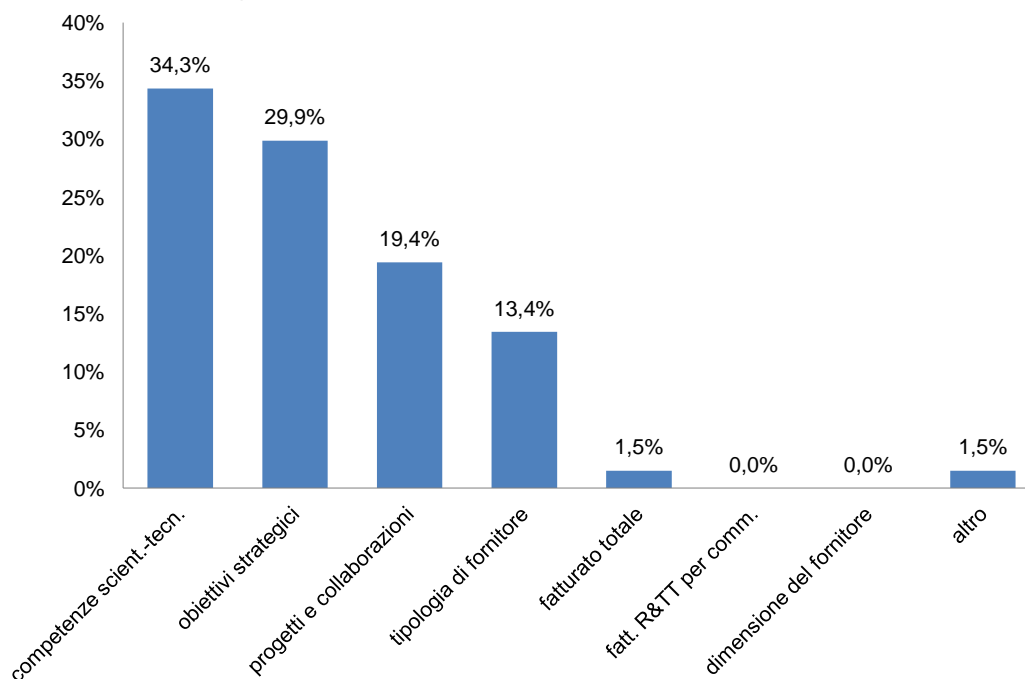
Tabella 2.7 - Giudizio su una scala da 1 a 6 in merito agli elementi caratterizzanti il Portale QuESTIO espresso da coloro che non hanno utilizzato il servizio (tutte le misure)

Elemento del Portale QuESTIO	% di giudizi 1	% di giudizi 2	% di giudizi 3	% di giudizi 4	% di giudizi 5	% di giudizi 6
Facilità di individuazione degli strumenti di selezione	2,33%	0,00%	30,23%	32,56%	25,58%	9,30%
Utilità delle informazioni presenti per la scelta del fornitore	0,00%	2,33%	20,93%	39,53%	25,58%	11,63%
Facilità di utilizzo degli strumenti di selezione	0,00%	2,33%	23,26%	41,86%	16,28%	16,28%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Gli utenti del servizio, in particolare, hanno trovato particolarmente utili le informazioni relative alle competenze scientifico-tecnologiche del fornitore per effettuare la scelta, seguite da quelle riguardo obiettivi strategici, progetti e collaborazioni ed infine la tipologia di fornitore; scarsa o nulla la rilevanza delle altre informazioni, come riportato in figura 2.10.

Figura 2.10 - Informazioni in QuESTIO relative al fornitore determinanti per effettuare la scelta selezionate dagli utilizzatori del servizio



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

2.3. Gli esiti della collaborazione e l'impatto del voucher

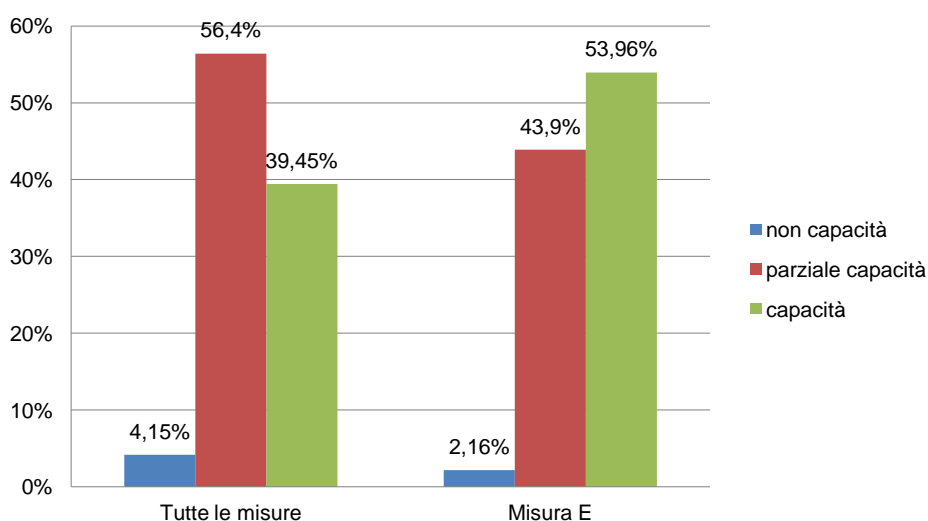
Dopo aver presentato un quadro sintetico dei beneficiari e degli aspetti più rilevanti dello strumento, la maggior attenzione è stata dedicata a come si è concretizzata e sviluppata la collaborazione.

Un primo aspetto interessante, da valutare soprattutto alla luce del fatto che la collaborazione ha avuto un forte impulso da parte del fornitore, è la capacità delle imprese di definire in maniera puntuale il proprio bisogno di innovazione. Le imprese che non sono state in grado di effettuare questa valutazione prima di avvalersi della collaborazione con il fornitore sono un numero esiguo (il 4,152%), come riportato in figura 2.11. Questo può essere l'evidenza di una buona consapevolezza di dove intervenire per migliorare il proprio livello di competitività, aspetto particolarmente evidente nella misura E i cui fruitori hanno mostrato maggiore competenza rispetto alla media del campione nell'identificare le proprie esigenze: il 53,96% di questa categoria di beneficiari, difatti, afferma che queste erano note già prima di avviare la collaborazione. Probabilmente il fatto di dover inserire nel proprio organico del personale qualificato ha imposto di definire in maniera più precisa il suo ruolo e le sue

funzioni in modo che fossero complementari a quelle già esistenti e che permettessero di sfruttare le sue competenze nella maniera più efficace.

D'altro canto, ciò che l'analisi rende evidente è una certa decisività da parte dei fornitori in questo processo poiché, nel 56,4% dei casi, le aree di intervento sono state definite completamente solo una volta intrapresa la collaborazione. Questo potrebbe essere il segnale di una collaborazione costruita attorno ad un progetto definito per sfruttare l'opportunità del finanziamento pubblico. Infatti, è ampiamente documentato come la discontinuità di finanziamenti pubblici condizioni la pianificazione delle attività di ricerca e innovazione (Aschhoff, 2009).

Figura 2.11 - Grado di capacità del beneficiario del voucher nel definire, prima ancora di rivolgersi al fornitore, i propri bisogni di innovazione



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Dopo aver messo in evidenza una certa decisività da parte del fornitore nell'identificazione delle aree di debolezza su cui intervenire, è interessante portare approfondire come si sia giunti alla definizione dello scopo del progetto e i risultati attesi.

Anche in questa circostanza, in oltre metà dei casi la definizione degli obiettivi del progetto è stata il risultato dello sforzo congiunto del beneficiario del voucher e del fornitore di servizi, come riportato in tabella 2.8. Solo i beneficiari della misura E hanno, per la maggior parte (il 60,71%), specificato questo aspetto senza coinvolgere la controparte, probabilmente perché, come anticipato, l'assunzione di un Temporary Manager all'interno del proprio organico ha avuto meno aspetti di incertezza. In generale, si nota come i beneficiari siano stati attivi in questa fase preliminare del progetto, sia come detto in accordo con i fornitori sia separatamente (questo nel 42,91% dei casi).

L'autonomia del beneficiario diminuisce considerevolmente se invece analizziamo come le controparti siano intervenute nella definizione dei contenuti del progetto: il 69,43% degli intervistati afferma, infatti, di aver coinvolto il fornitore in questo processo ed appena il 16,58% ha deciso di non farlo. Fatta eccezione per queste ultime situazioni la definizione congiunta dei contenuti del progetto va proprio nella direzione di favorire una collaborazione fra l'impresa beneficiaria, che pone

inizialmente un problema relativo al proprio business, e il fornitore. A parte alcuni casi dove la soluzione può essere già nota all'impresa e deve solo essere implementata, in altri, più specifici e complessi, è necessaria una co-progettazione della soluzione in cui beneficiario e fornitore uniscono i propri sforzi, anche verificando quali fra le possibili soluzioni è più adatta (in termini di benefici attesi e di risorse e tempo disponibili per implementarla) all'impresa.

Quanto appena affermato vale anche per le caratteristiche attese dell'output previsto dal piano di lavoro, infatti, nel 62,87% i beneficiari dichiarano che i risultati attesi sono stati definiti congiuntamente.

Emerge da queste informazioni una generale fiducia nelle capacità del fornitore, che viene puntualmente coinvolto dal beneficiario nella specificazione di tutti gli aspetti relativi al progetto; i risultati delle analisi mostrano inoltre come le circostanze spingano i due soggetti alla collaborazione, sforzo congiunto necessario per affrontare con successo problemi dal carattere fortemente innovativo come quelli descritti.

Tabella 2.8 - Soggetto coinvolto nella definizione degli aspetti del progetto

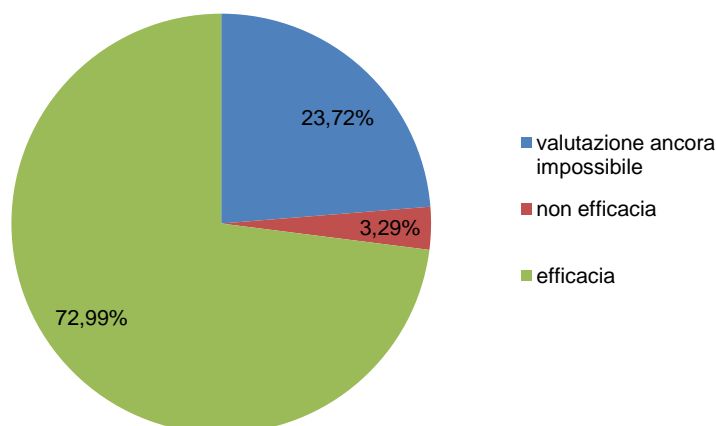
Aspetto del progetto	Definito dal beneficiario	Definito in accordo tra beneficiario e fornitore	Definito dal fornitore
Obiettivi	42,91%	51,56%	5,54%
	60,71% (misura E)	35% (misura E)	4,29% (misura E)
Contenuti	16,58%	69,43%	13,99%
Risultati attesi	24,87%	62,87%	12,26%

Fonte: elaborazione Eupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Relativamente alla capacità del voucher di finanziare progetti efficaci dal punto di vista dei contenuti innovativi, l'analisi è stata limitata alle sole misure A ed E nonostante la relativa domanda fosse presente nei questionari di tutte le categorie. Il motivo di questa scelta è che le misure B, C e D riguardano servizi di supporto e di consulenza di natura più ordinaria e con ridotte possibilità di conseguire delle reali innovazioni.

Prese, dunque, le misure A ed E congiuntamente, ciò che emerge è come il contributo sia stato utile per finanziare progetti che, nel 72,99% dei casi, hanno permesso di identificare un'innovazione nell'ambiente competitivo in cui opera il beneficiario, come riportato in figura 2.12.

Figura 2.12 - Grado di efficacia del progetto in merito all'identificazione di un'innovazione per il settore di riferimento dell'impresa beneficiaria (misure A ed E)

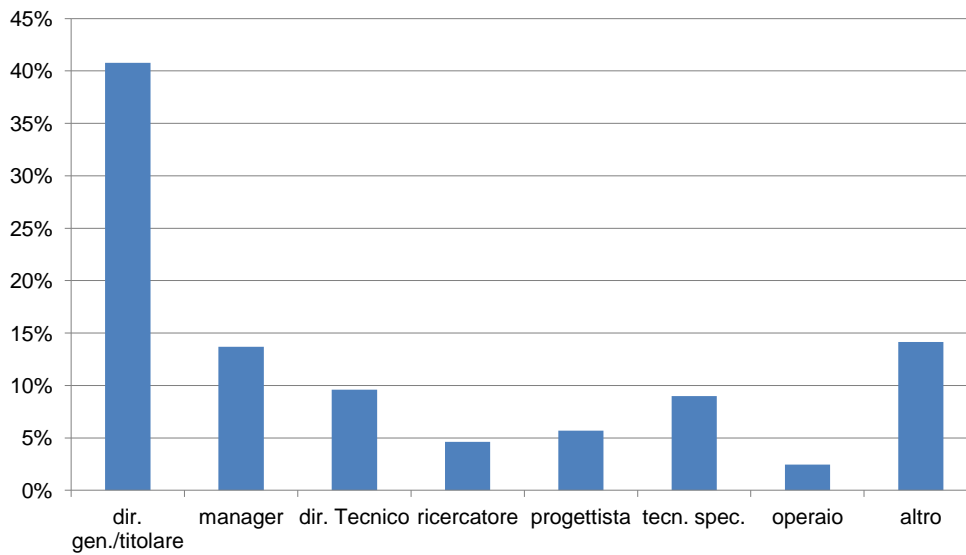


Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Questo è un risultato di rilievo poiché evidenzia come progetti collaborativi possano favorire processi di rinnovamento nelle PMI. Solo una quota marginale del campione dichiara di non aver conseguito questo risultato (il 3,285%) mentre, per quanto riguarda coloro che non hanno ritenuto i tempi abbastanza maturi per rispondere con precisione a questo quesito (23,72% rispetto al totale), si tratta probabilmente di collaborazioni e percorsi di innovazione che richiedono un certo periodo di tempo per produrre dei risultati quantificabili.

Relativamente al personale dell'azienda coinvolto nel progetto, i risultati illustrati non sorprendono: le piccole e medie imprese cui il voucher è destinato sono infatti spesso gestite direttamente dal proprietario, che è proprio la figura che è intervenuta più spesso (il 40,77% rispetto al totale degli attori intervenuti) nella relazione con il fornitore di servizi, come riportato in figura 2.13. Scarso il coinvolgimento degli altri attori, tra cui il management dell'impresa (con il 13,69% delle occorrenze), anche se è necessario sottolineare il fatto che alcune imprese beneficiarie erano di una dimensione talmente ridotta da non presentare all'interno del loro organico molte delle figure tra cui era possibile scegliere.

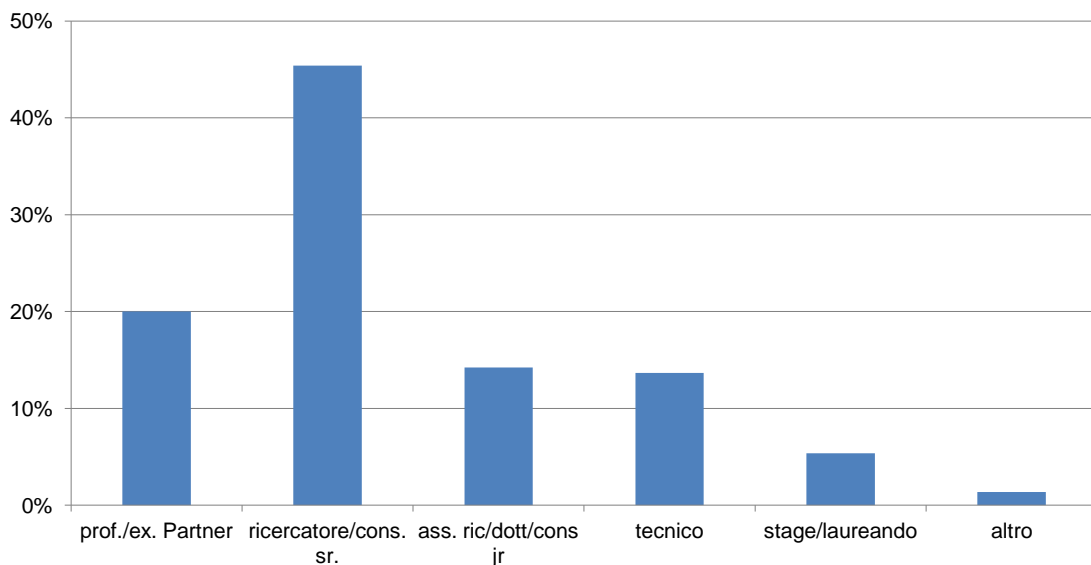
Figura 2.13 - Soggetti dell'impresa beneficiaria coinvolti nel progetto



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Sempre a proposito del personale coinvolto nella relazione, si evince come da parte del fornitore siano intervenute per lo più figure di alto livello per operare insieme al beneficiario del voucher, come riportato in figura 2.14: il 45,38% dei soggetti in questione sono infatti consulenti senior nel caso di società di Ricerca e Sviluppo e simili o ricercatori nel caso invece di atenei.

Figura 2.14 - Soggetti del fornitore di servizi coinvolti nel progetto



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Sicuramente, al di là di come si sia attivata e svolta la collaborazione tra impresa e fornitore, l'aspetto di maggior interesse da analizzare riguarda la capacità di giungere a risultati concreti, che possano avere ricadute sui livelli di competitività delle imprese. Da questo punto di vista, vale la pena sottolineare come il 95,66% delle imprese abbia

raggiunto gli obiettivi prefissati, come riportato in tabella 2.9: questo significa che quasi tutte le collaborazioni hanno avuto un esito positivo dal punto di vista dei risultati ottenuti ed il voucher è stato impiegato nel modo corretto, anche esaminando singolarmente ciascuna misura.

Tabella 2.9 - Risultati conseguiti rispetto al raggiungimento degli obiettivi prefissi

	Sì	No
Tutte le misure	95,66%	4,34%
Misura A	98,51%	1,49%
Misura D	93,14%	6,86%
Misura E	98,55%	1,45%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Metà delle imprese (il 50,53%) è riuscita ad ottenere risultati che non erano stati inizialmente considerati, come riportato in tabella 2.10, anche se in maniera meno evidente per la misura A, visto che questo tipo di risultato è stato raggiunto da solo il 37,69% dei beneficiari. Questo è probabilmente imputabile alla natura stessa di questo voucher, che prevedeva formalmente una mappatura preliminare dei bisogni e una definizione degli obiettivi, motivo per cui la collaborazione si è svolta lungo un percorso abbastanza chiaramente definito con la conseguenza di rendere meno probabili risultati inattesi.

Tabella 2.10 - Risultati conseguiti rispetto al raggiungimento di obiettivi inizialmente non previsti

	Sì	No
Tutte le misure	50,53%	49,47%
Misura A	37,69%	62,31%
Misura D	54,55%	45,45%
Misura E	56,2%	43,8%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Le indagini mostrano come, generalmente, i voucher non siano stati utilizzati dalle imprese per sviluppare nuove tecnologie da sfruttare nel proprio business; tuttavia, l'analisi complessiva nasconde alcune evidenze che emergono chiaramente tra le varie categorie di voucher, come riportato in tabella 2.11. Infatti, osservando le misure A ed E, quelle specificatamente rivolte all'innovazione, si può notare un sensibile miglioramento tecnologico dei beneficiari, con risultati raggiunti da circa metà delle imprese fruitrici di queste categorie (rispettivamente, il 53,03% ed il 50% di queste imprese). Viceversa, le altre misure riguardavano aspetti più di natura economico-finanziaria (soprattutto la misura D), per cui l'introduzione di innovazioni tecnologiche risulta più ridotto e forse legato ad innovazioni nel sistema informativo aziendale.

Tabella 2.11 – Risultati conseguiti rispetto allo sviluppo di nuove tecnologie

	Sì	No
Tutte le misure	36,93%	63,07%
Misura A	53,03%	46,97%
Misura D	21,53%	78,47%
Misura E	50%	50%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Considerazioni simili possono essere fatte riguardo l'acquisizione di nuove competenze tecnologiche (peraltro intimamente connesse allo sviluppo tecnologico appena illustrato). Benché, complessivamente, queste siano state sviluppate da solo il 49,38% della globalità delle imprese, se guardiamo nel dettaglio le misure A ed E ci si accorge che oltre il 70% dei beneficiari di queste categorie ha ottenuto risultati positivi in merito a questo aspetto dell'innovazione, come riportato in tabella 2.12. Lo sviluppo di nuove competenze tecnologiche (*soft asset*) è un risultato molto più evidente che il solo miglioramento tecnologico di prodotti/processi (*hard asset*) e che contribuisce a migliorare l'*absorbitive capacity* dell'impresa e, quindi, la capacità di fare/introdurre innovazioni in futuro.

Tabella 2.12 – Risultati conseguiti rispetto allo sviluppo di nuove competenze tecnologiche

	Sì	No
Tutte le misure	49,38%	50,62%
Misura A	76,12%	23,88%
Misura D	25,55%	74,45%
Misura E	71,11%	28,89%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

L'innalzamento delle competenze delle imprese riguarda anche quelle di tipo gestionale ed amministrativo, come riportato in tabella 2.13: questo risultato è significativo soprattutto per i beneficiari delle misure D (il check-up economico-finanziario prevedeva di identificare e risolvere le criticità riscontrate nella gestione dell'impresa) ed E, mentre questo è in parte ridotto per le imprese del gruppo A.

Tabella 2.13 – Risultati conseguiti rispetto allo sviluppo di nuove competenze manageriali

	Sì	No
Tutte le misure	69,31%	30,69%
Misura A	40,77%	59,23%
Misura D	83,15%	16,85%
Misura E	72,26%	27,74%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

A prescindere dalla natura dei risultati raggiunti, un aspetto accomuna tutte le misure di voucher: l'81,37% dei beneficiari dichiara infatti di aver migliorato la redditività e la competitività della propria impresa grazie al progetto intrapreso attraverso il bando, come riportato in tabella 2.14. Tale valore è leggermente inferiore nel caso dei

beneficiari delle misure A; la possibile spiegazione è che l'innovazione tecnologica sviluppata non era ancora stata implementata o messa a regime al momento della compilazione del questionario, motivo per cui gli effetti non sono ancora visibili. Tale aspetto è consistente con i giudizi espressi in merito alla capacità di ottenere un'innovazione nell'ambiente competitivo in cui opera il beneficiario dove, infatti, circa il 24% del campione ha dichiarato di non avere ancora sufficienti elementi per questo tipo di valutazioni.

Questo valido risultato indica quindi che il contributo pubblico ha avuto un impatto positivo sulle performance delle imprese che ne hanno usufruito.

Tabella 2.14 - Risultati conseguiti rispetto al miglioramento della redditività/competitività dell'impresa

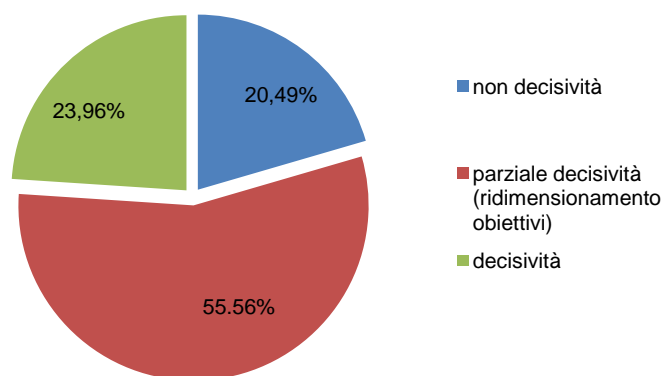
	Si	No
Tutte le misure	81,37%	18,63%
Misura A	74,81%	25,19%
Misura D	81,16%	18,84%
Misura E	88,24%	11,76%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

L'utilità del voucher per stimolare l'innovazione e la collaborazione nelle imprese emerge in maniera abbastanza chiara dalle risposte del campione, come riportato in figura 2.15, sebbene sia necessario pesare adeguatamente il giudizio espresso da chi ha ricevuto dei finanziamenti pubblici, che potrebbe essere distorto. La maggioranza assoluta (il 55,56%) degli intervistati afferma che, senza il supporto del voucher, il progetto sarebbe partito, ma sarebbe stato necessario ridimensionarne gli obiettivi per poterlo portare a termine; il 23,96% dichiara che sarebbe stato addirittura impossibile intraprendere il progetto, mentre solo per il 20,49% del campione il piano non dipendeva dalla presenza o meno di un contributo pubblico.

Si evince, quindi, che circa l'80% delle imprese non avrebbe ottenuto i risultati effettivamente conseguiti senza l'ottenimento del finanziamento pubblico.

Figura 2.15 - Grado di decisività del voucher relativamente all'avvio del progetto

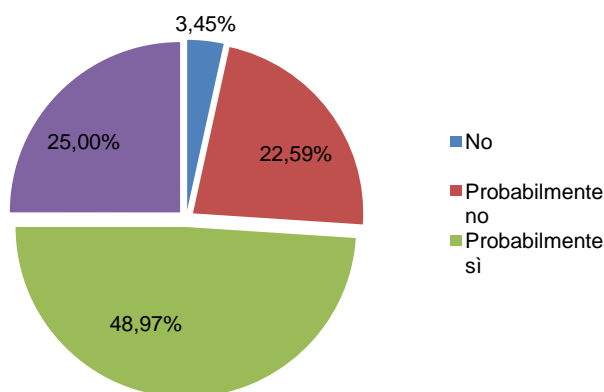


Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

L'efficacia del voucher sembra inferiore per quanto riguarda l'attivazione della collaborazione: circa la metà dei beneficiari di tutte le misure (precisamente il 48,97%) ha infatti affermato che, quasi certamente, anche senza contributo si sarebbe rivolta al fornitore scelto. Il 25%, per di più, afferma ciò con sicurezza: solo per un quarto degli intervistati, dunque, il voucher ha rappresentato uno stimolo a cercare competenze esterne all'impresa, come riportato in figura 2.16.

Il motivo di questa presa di posizione va ricercato nella già documentata presenza di relazioni tra le due controparti che sono andate consolidandosi con il passare nel tempo: i beneficiari che hanno già avuto in passato collaborazioni con il fornitore scelto sono infatti numerosi e si può affermare che, per essi, il voucher abbia rappresentato un modo per finanziare un progetto insieme ad un partner di fiducia che sarebbe stato probabilmente coinvolto anche in questa circostanza.

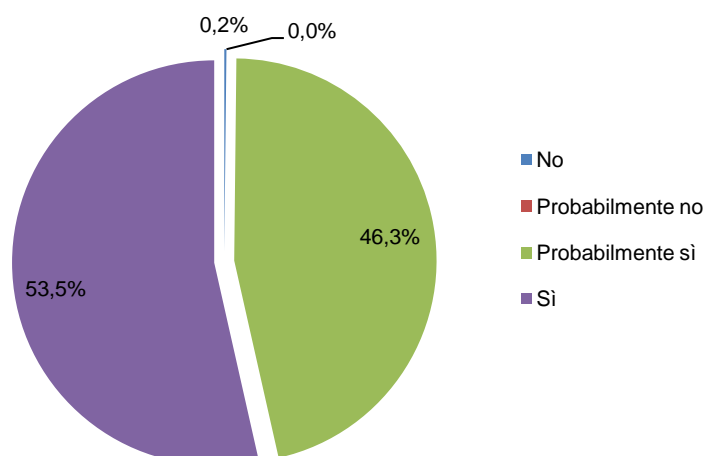
Figura 2.16 - Giudizio del beneficiario relativamente al coinvolgimento del fornitore anche senza voucher



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Il 53,53% dei beneficiari ha giudicato positiva la collaborazione ed è pronto a ripeterla in futuro, in caso di necessità, con il medesimo partner. Escludendo un'irrisoria porzione che la pensa diversamente (lo 0,1721%), la rimanente parte del campione (il 46,3%) non è pienamente convinta ma propende anch'essa per ripetere l'esperienza, come riportato in figura 2.17.

Figura 2.17 - Giudizio del beneficiario relativamente al coinvolgimento in futuro dello stesso fornitore



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Dal momento che questi giudizi potrebbero essere distorti dalla presenza di beneficiari con precedenti collaborazioni con il fornitore scelto o che lo avrebbero coinvolto anche senza contributo pubblico, l'analisi è stata maggiormente dettagliata per considerare i giudizi espressi da alcune specifiche categorie di beneficiari. Per questo motivo, l'analisi è stata ripetuta per coloro per cui il progetto intrapreso con il voucher ha rappresentato la prima collaborazione con il fornitore scelto (chi ha risposto alla domanda illustrata in Figura 2.11, con "mai") ed i beneficiari che, senza contributo, non si sarebbero messi in contatto con il fornitore (si tratta di quei beneficiari che hanno risposto con "no" o "probabilmente no" alla domanda in Figura 2.20). I risultati raccolti non si discostano molto da quanto emerso in prima analisi: anche in questo caso non vi sono tracce di beneficiari che non ripeterebbero l'esperienza, si nota però che la maggioranza di questi sotto-insiemi si mostra positiva ma senza la sicurezza mostrata dai destinatari del voucher presi nella loro totalità, come riportato in tabella 2.15.

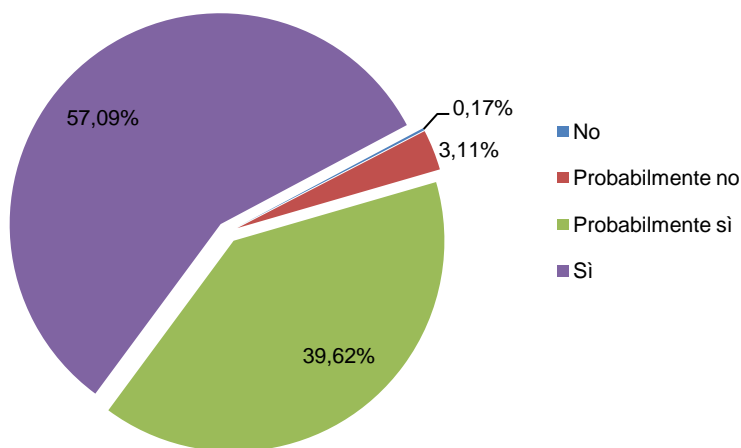
Tabella 2.15 - Giudizio del beneficiario (appartenente ad uno specifico sotto-insieme) relativamente al coinvolgimento in futuro dello stesso fornitore

Categoria di beneficiario	No	Probabilmente no	Probabilmente sì	Sì
Beneficiario che ha collaborato per la prima volta con il fornitore	0,99%	0,00%	54,46%	44,55%
Beneficiario che non avrebbe coinvolto il fornitore nel progetto senza voucher	0,00%	0,00%	60,53%	39,47%

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

I risultati raccolti mostrano l'importanza del contributo del fornitore e la fiducia che i beneficiari ripongono nella validità dell'output prodotto dalla collaborazione: il 57,09% del campione ritiene infatti che le proposte del fornitore in tema di innovazione siano di buona qualità e le implementeranno senza dubbio. Inferiori (con il 39,62%) coloro che hanno delle perplessità a riguardo ma sono positivi riguardo ad una ipotetica messa a punto della soluzione, mentre coloro che hanno deciso di scartare questa ipotesi sono un numero trascurabile, come riportato in figura 2.18.

Figura 2.18 - Giudizio del beneficiario relativamente all'implementazione, dopo l'attività di consulenza, di quanto proposto dal fornitore

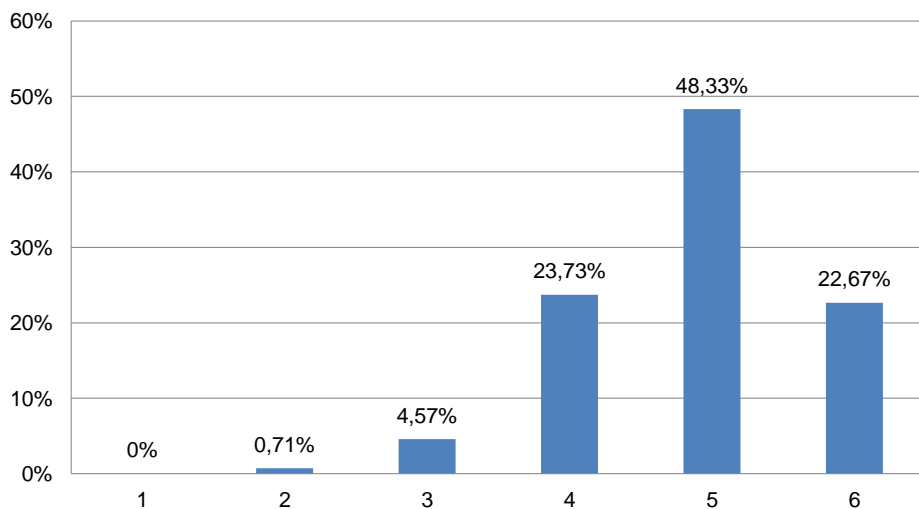


Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Quanto asserito fino a questo momento circa i miglioramenti resi possibili dal lavoro del fornitore e la validità delle prestazioni da lui erogate è sintetizzato nel giudizio complessivo espresso dai beneficiari riguardo al servizio di cui hanno usufruito, come riportato in figura 2.19: questo è stato infatti giudicato di notevole qualità in rapporto al prezzo dalla platea degli intervistati (con una maggioranza di 5 punti su 6 disponibili espressa dal 48,33% del campione). Questi giudizi positivi potrebbero essere in parte dovuti, come già sottolineato, al buon livello di conoscenza pregressa del fornitore da parte del beneficiario, a testimonianza di un apprezzamento dei servizi che è andato consolidandosi nel tempo. Anche la copertura parziale dei costi del progetto possono aver condizionato questo giudizio.

Da questo risultato è possibile aspettarsi un ulteriore consolidamento della relazione tra beneficiario e fornitore, ove esistente.

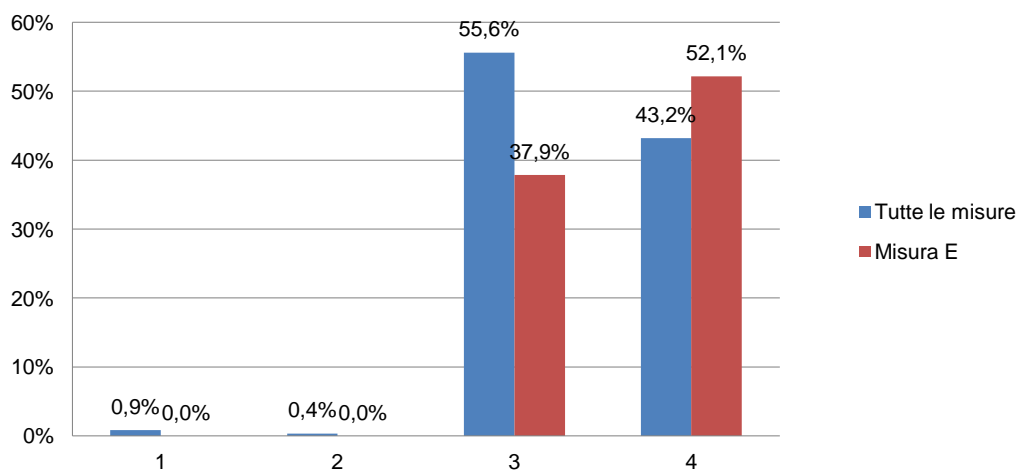
Figura 2.19 - Giudizio su una scala da 1 a 6 espresso dai beneficiari del voucher in merito al rapporto qualità-prezzo del servizio erogato dal fornitore



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

La quota più rappresentativa della platea dei beneficiari dei voucher è rimasta piuttosto soddisfatta dall'iniziativa di Regione e Unioncamere, infatti il 55,61% degli intervistati ha espresso un gradimento di 3 punti su 4, come riportato in figura 2.20. Inoltre, è importante sottolineare la quasi totale assenza di valutazioni negative.

Figura 2.20 - Giudizio su una scala da 1 a 4 espresso dai beneficiari in merito al grado di soddisfazione sull'iniziativa Voucher in tema di ricerca e innovazione



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Queste conclusioni sono ancor più significative per la misura E. Infatti per questa categoria è stata espressa nella maggior parte dei casi (il 52,14%) la massima valutazione disponibile e non sono presenti giudizi di disapprovazione: i beneficiari sono dunque particolarmente soddisfatti della possibilità di ricorrere ad un finanziamento pubblico per sfruttare la professionalità e le competenze di un Temporary Manager che guidi l'azienda in complessi percorsi d'innovazione.

I risultati espressi rivelano dunque una generale soddisfazione relativamente all'iniziativa Voucher, particolarmente gradita in un contesto economico/finanziario molto difficile come quello attuale, ed un probabile desiderio di sfruttarla nuovamente una volta stanziati nuovi fondi. Tuttavia, affinché le ricadute si propaghino su un ampio numero di imprese, va verificata la capacità di raggiungere nuove imprese, anche grazie all'attività degli erogatori di servizi o all'informativa delle Istituzioni.

2.4. Statistiche sui contributi per la brevettazione

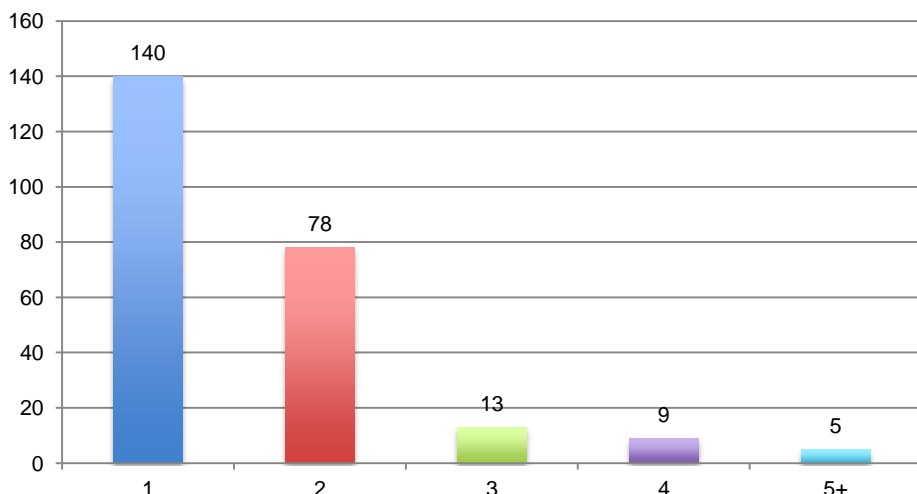
I brevetti complessivamente finanziati dalla misura F sono stati 406, per un totale di quasi 1,8 milioni di €, a fronte dei 2 milioni inizialmente stanziati. Questo rappresenta di per sé una prima evidenza di come la propensione nei confronti della protezione della proprietà industriale sia ancora in parte trascurata in Lombardia e in Italia.

Vi sono tuttavia casi fra quelli analizzati in cui i beneficiari hanno sfruttato l'opportunità concessa dal bando di presentare domande per più brevetti: ogni impresa

poteva richiedere un voucher per misura fino ad un massimo di tre e una sola richiesta di contributo nell'ambito della misura E.

Sebbene nella maggioranza dei casi (140) il contributo concesso è servito per coprire il costo di un brevetto, in ben 78 casi le domande presentate hanno riguardato 2 brevetti, in 13 casi 3 e 9 beneficiari hanno presentato domanda di contributo per 4 brevetti. Infine, ci sono stati 5 casi in cui il numero di domande è stato pari o superiore a 5, come riportato in figura 2.21.

Figura 2.21 - Distribuzione dei beneficiari in base al numero di domande di brevetto presentate



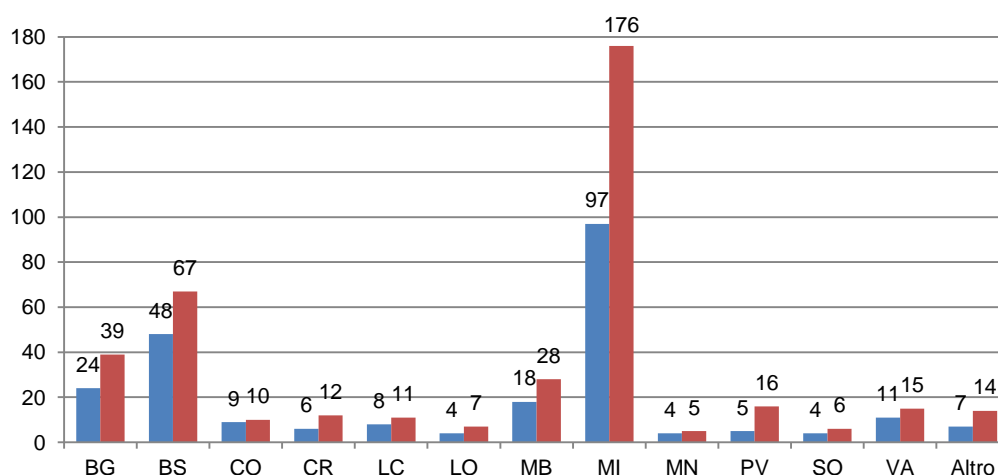
Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Come risultato, il numero complessivo di beneficiari è pari a 245.

Sono state soprattutto le imprese più piccole a sfruttare la possibilità del finanziamento; infatti i soggetti appartenenti alla categoria delle micro imprese costituiscono il 44,5% dei beneficiari, seguiti dalle piccole imprese (36,3%) e da quelle di medie dimensioni (19,2%). Questo è un segnale evidente di come le micro e piccole imprese siano una fonte importante di innovazioni, che però spesso non riescono a proteggere perché non in grado di sostenere i costi di brevettazione. Questo impedisce loro di appropriarsi completamente dei loro sforzi di innovazione e si traduce in una perdita di competitività, poiché altri possono sfruttare liberamente quanto creato da loro.

Come per le altre tipologie di voucher anche nel caso del contributo per la brevettazione i beneficiari e il numero di domande si concentrano in maniera prevalente nelle province di Milano, Brescia, Bergamo e Monza e Brianza, come riportato in figura 2.22.

Figura 2.22 - Distribuzione provinciale dei beneficiari e delle domande di brevetto



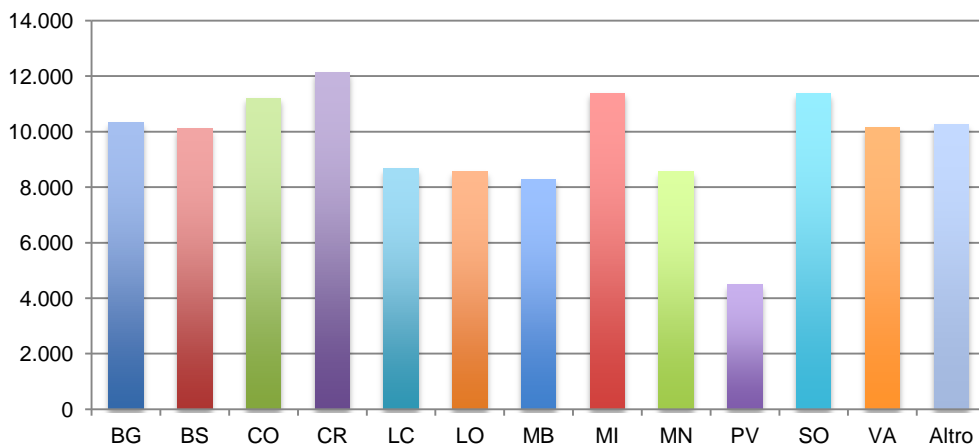
Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Se consideriamo, invece, l'investimento medio per impresa, al primo posto troviamo la provincia di Cremona (24.277 euro), seguita da Milano (20.667 euro) e Sondrio (17.051 euro).

L'investimento complessivo delle imprese beneficiarie è stato pari a 4.208.279 euro a fronte di una contribuzione concessa di 1.791.802 euro che si traduce in un margine di contribuzione delle risorse pubbliche pari al 42,58%. Questa percentuale, inferiore al 50%, che corrisponde alla percentuale prevista nel bando, è riconducibile ai maggiori investimenti sostenuti da quanti hanno presentato un numero di domande superiore a 2, a fronte di un massimo finanziamento concedibile di 12.000€. Peraltro, questi casi sono più frequenti in imprese di maggiore di dimensione, per cui nel caso di micro imprese la percentuale di cofinanziamento pubblico è pari al 45,8%, nelle piccole imprese al 40,4% e nelle medie imprese al 39,7%.

L'investimento medio per brevetto è stato pari a 10.365 euro. La ripartizione provinciale, come riportato in figura 2.23, dimostra come ci si discosti relativamente poco da questo valore, con l'eccezione dei brevetti presentati dalle imprese della provincia di Pavia, dove l'investimento medio è inferiore alla metà dell'intero campione. Questi dati consentono di ritenere adeguato il contributo concesso al fine di sostenere i processi di brevettazione nelle imprese, assicurando nel contempo una compartecipazione delle spese anche da parte delle imprese, giustificata dal fatto che saranno loro stesse a trarre i vantaggi derivanti dal possesso della proprietà industriale della propria innovazione.

Figura 2.23 – Investimento medio per brevetto su base provinciale

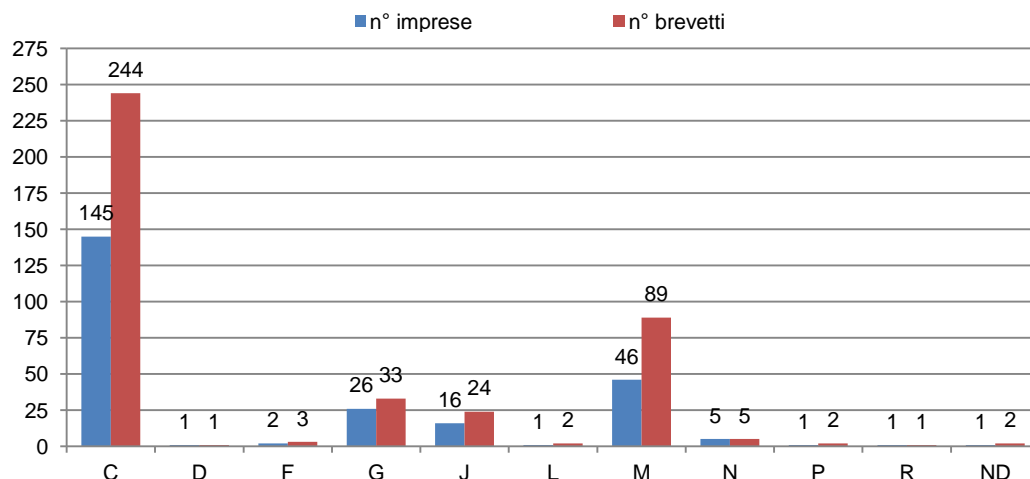


Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Un altro interessante elemento di analisi riguarda i settori di appartenenza dei beneficiari, come riportato in figura 2.24.

La maggioranza di questi proviene dal settore manifatturiero (Settore ATECO C³), che conferma la sua tradizionale vocazione all'innovazione di prodotto e di processo. Seguono le attività professionali, scientifiche e tecniche (Settore ATECO M), ascrivibili alle imprese che operano nel campo della ricerca e sviluppo e che, quindi, realizzano per vocazione innovazioni tecnologiche che poi intendono proteggere per sfruttarle commercialmente. Infine, gli altri due settori in cui è ravvisabile una significativa presenza di beneficiari sono quello del commercio (Settore ATECO G) e quello dei servizi di informazione e comunicazione (Settore ATECO J).

Figura 2.24 – Distribuzione settoriale dei beneficiari e delle domande di brevetto



Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

³ C: Attività manifatturiere; D: Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata; F: Costruzioni; G: Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli; J: Servizi di informazione e comunicazione; L: Attività immobiliari; M: Attività professionali, scientifiche e tecniche; N: Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese; P: Istruzione; R: Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento; ND: Dato non disponibile a sistema informativo.

CAPITOLO 3

CONCLUSIONI

Questo rapporto di ricerca ha analizzato l'efficacia dei voucher attraverso la lente di due metodologie e tre misure di efficacia differenti.

In prima battuta, sono state analizzate statisticamente le caratteristiche dei voucher per l'innovazione 2011 in termini di:

- caratteristiche del campione analizzato;
- rapporto fra impresa beneficiaria e fornitore di servizi;
- efficacia dello strumento;
- esiti della collaborazione;
- impatto del voucher.

In secondo luogo, è stata condotta un'analisi econometrica dell'efficacia dei voucher lungo tre assi principali:

- probabilità che l'impresa consegua risultati inizialmente non previsti dal progetto;
- probabilità che il beneficiario implementi quanto proposto dal fornitore;
- probabilità che il progetto sarebbe partito anche senza il supporto del Voucher.

Attraverso la scomposizione dell'efficacia del voucher in questi tre aspetti, è stata effettuata una valutazione complessiva dell'efficacia della misura dei voucher, distinguendo soprattutto fra effetti diretti (**realizzazione della misura innovativa proposta dal fornitore e efficacia nello stimolare l'apertura di nuove collaborazioni**) e indiretti (**il raggiungimento di obiettivi inizialmente non previsti**, ovvero l'apertura di una fonte di creatività per l'impresa). La metodologia per le analisi empiriche è stata basata su una valutazione "naturale", che divide il campione di imprese osservate in due sotto-campioni, diversi per caratteristiche ben demarcate.

Questo capitolo riassume i risultati sia delle analisi statistiche condotte sui questionari compilati dalle imprese beneficiarie dei voucher 2011 (Capitolo 1), che le risultanze delle analisi econometriche degli stessi dati (Capitolo 2), che permettono una più approfondita comprensione delle tipologie di performance d'impresa migliorate dai voucher, e delle determinanti di tali impatti. I risultati sono presentati in forma di box riassuntivo, per meglio evidenziare gli elementi salienti dell'analisi.

3.1. Evidenze statistiche

Le differenti percezioni e performance oggettive delle varie misure di voucher suggeriscono un quadro relativamente variegato in termini di tipologie di imprese beneficiarie, qualità ed efficacia delle collaborazioni instaurate grazie ai voucher e efficacia delle differenti misure.

I paragrafi seguenti riassumono in maniera schematica le valutazioni espresse sulla base delle analisi statistiche effettuate sui dati analizzati.

3.1.1. Caratteristiche del campione analizzato

- **Le province di Milano, Brescia e Como sono quelle con la maggiore percentuale di imprese beneficiarie.** In totale, le imprese beneficiarie localizzate in queste province rappresentano il 62% del campione analizzato. Per quanto riguarda la misura D, la maggior parte delle imprese coinvolte ha sede in provincia di Brescia; Milano, invece, ospita la prevalenza delle imprese coinvolte in tutti gli altri progetti.
- **La maggioranza dei beneficiari non è coinvolta in altri finanziamenti pubblici oltre all’Innovation Voucher.** In questo senso, si può parlare di efficacia della misura voucher nel colpire (positivamente) imprese in effettiva necessità di sostegno e non invece specializzate nell’intercettare aiuti pubblici.
- **Le imprese sono venute a conoscenza del bando Voucher prevalentemente attraverso i fornitori di servizi,** seguiti da Associazioni di Categoria e Camera di Commercio; quest’ultima rappresenta il principale canale di comunicazione di coloro che hanno utilizzato il voucher sul capitale umano.
- **L’analisi degli investimenti in R&D mostra un trend crescente nel periodo di riferimento.** Questo risultato conferma che le imprese beneficiarie presentano una tendenza positiva all’attività innovativa; tuttavia, ciò suggerisce anche l’esistenza del rischio che vengano finanziate aziende già attive dal punto di vista innovativo (effetto di *crowding out*).
- Nel cercare soluzioni innovative da (co-) finanziarie con il voucher, le aziende si rivolgono per lo più a **centri di ricerca** e solo in misura inferiore alle università.

3.1.2. Il rapporto con il fornitore di servizi

- Nella maggior parte dei casi, **le imprese utilizzano il voucher con un fornitore con cui hanno già attivato collaborazioni in passato.**
- Inoltre, **i fornitori di servizi risultano essere la fonte di informazioni privilegiata per l’azienda** per quanto riguarda la disponibilità dei voucher per l’innovazione.
- **Gli altri canali di comunicazione** a disposizione delle aziende vengono invece **utilizzati raramente.**
- **Molto spesso le due controparti hanno già avuto modo di lavorare congiuntamente in passato.** Ciò è dimostrato dal fatto che solo nel 25% dei questionari compilati non sono state registrate collaborazioni pregresse.
- Un potenziale elemento di **criticità** di questa misura risulta **l’esistenza di alcuni fornitori che hanno già collaborato in passato con un buon numero di imprese beneficiarie.** Unitamente al fatto che i fornitori rappresentano la fonte primaria di informazione sui voucher, questo fatto potrebbe suggerire la necessità di rivedere le caratteristiche del voucher stesso nelle prossime edizioni del bando, per evitare problemi di opportunismo e ampliare i soggetti che ne possano usufruire.

3.1.3. L'efficacia dello strumento

- Sulla base delle risposte ai questionari, si può concludere che **gli elementi del bando siano stati presentati con la massima chiarezza al pubblico dei beneficiari.**
- Le imprese destinatarie del contributo/voucher hanno espresso notevole **soddisfazione anche riguardo ai contenuti supportati dal voucher**, in particolar modo relativamente al tipo di attività finanziata.
- Le imprese hanno considerato adeguato il contributo concesso; in generale esse hanno partecipato al co-finanziamento per la quota minima richiesta, solo in alcuni casi gli investimenti sono stati maggiori (peraltro, in alcuni casi gli investimenti sono stati significativamente maggiori, a testimonianza che per questi beneficiari il contributo finanziario non era forse necessario e probabilmente lo avrebbero realizzato anche senza l'ausilio del voucher).
- **Il portale QuESTIO è poco diffuso ed utilizzato;** va però notato che coloro che lo hanno sfruttato in fase di selezione del fornitore lo considerano uno strumento utile e di facile utilizzo; sono state apprezzate in particolar modo le informazioni relative alle competenze scientifico-tecnologiche del fornitore. Ciò suggerisce probabilmente la **necessità da un lato di pubblicizzare maggiormente l'utilità di questo strumento, dall'altro di rivederne le modalità di funzionamento.**

3.1.4. Gli esiti della collaborazione

- **Il fornitore** svolge generalmente un **ruolo decisivo nel definire i bisogni di innovazione dei beneficiari**, soprattutto in quei casi dove l'impresa investe meno in innovazione.
- Solamente **le imprese che hanno utilizzato il voucher per assumere un Temporary Manager** avevano infatti **un'idea precisa dei propri bisogni di innovazione** prima ancora di iniziare la collaborazione.
- **Il fornitore, inoltre, è spesso intervenuto insieme al beneficiario nella definizione dei contenuti del progetto.**
- **Molti dei beneficiari delle misure A e D** hanno dichiarato di essere stati in grado di **introdurre nel proprio settore di riferimento un'innovazione grazie al progetto intrapreso.**
- L'interazione tra i due attori del processo ha spesso riguardato il **titolare dell'impresa** beneficiaria e un **ricercatore o un consulente senior** da parte del fornitore.

3.1.5. L'impatto del voucher

- Sono stati quasi sempre **raggiunti gli obiettivi inizialmente previsti;** inoltre, metà delle imprese ha conseguito anche risultati che in principio non erano stati considerati (per quanto riguarda la singola misura tecnologica, questo è vero per solo il 37% dei suoi beneficiari).
- Il voucher ha in generale permesso lo **sviluppo di nuovi processi e competenze**, ed è interessante notare come misure diverse abbiano permesso ai beneficiari di conseguire risultati in ambiti differenti.

- I beneficiari della misura tecnologica, in particolare, hanno per lo più risolto il proprio bisogno di innovazione sviluppando, attraverso la collaborazione con il fornitore, **nuove tecnologie e competenze tecnologiche**. Risultano invece **meno numerosi** coloro che sono stati in grado di migliorare anche le **competenze manageriali**. Questo suggerisce come questo voucher possa essere efficacemente utilizzato per stimolare il raggiungimento di **risultati specificamente tecnologici**.
- Il servizio di consulenza previsto dalla **misura economico-finanziaria** ha permesso ai suoi utilizzatori un **aumento rilevante delle proprie competenze manageriali ed amministrative**, mentre l'incremento di conoscenze tecniche si è rivelato più modesto. Si tratta, quindi, di un voucher efficace in termini di raggiungimento di obiettivi manageriali specifici.
- Infine, la misura del **voucher sul capitale umano** ha permesso ai beneficiari di conseguire **risultati positivi dal punto di vista innovativo relativamente a competenze differenti**: il personale temporaneamente assunto ha infatti guidato l'azienda in percorsi di innovazione che si sono conclusi con la **maturazione di nuove tecnologie, ma soprattutto competenze innovative nel campo tecnologico e manageriale**. Numerosi beneficiari, inoltre, a prescindere dai risultati raggiunti, affermano di aver registrato un incremento della redditività e competitività della propria impresa.
- Un risultato fondamentale è relativo all'efficacia delle misure intraprese in termini di impatto diretto sulla performance dei beneficiari. **Circa l'80% delle imprese afferma, infatti che senza il voucher il progetto sarebbe stato ridimensionato oppure nemmeno intrapreso.**
- **Solo per un quarto di esse, però, il voucher è stato decisivo per intraprendere la collaborazione con il fornitore selezionato**, a conferma dell'esistenza di relazioni consolidate cliente-fornitore.
- **Nessun beneficiario cambierebbe partner**, anche coloro per i quali si trattava del primo rapporto di collaborazione con il fornitore.
- La quasi totalità delle imprese dichiara la volontà di **mettere in pratica ciò che ha appreso dalla collaborazione**.
- **Il servizio ricevuto è stato giudicato elevato in termini di rapporto qualità/prezzo.**
- **L'iniziativa ha ricevuto giudizi unanimemente positivi, in particolar modo da parte dei beneficiari della misura E.**

3.2. Risultati degli approfondimenti

I risultati statistici riassunti nei paragrafi precedenti richiedono un'ulteriore classificazione in termini di determinanti. A questo scopo, le analisi empiriche, effettuate sulla base di metodologie econometriche appropriate per la natura dei dati analizzati, sono state basate su una preventiva classificazione delle variabili a disposizione nel campione analizzato in **variabili di impresa, caratteristiche dei voucher percepiti, e variabili di contesto**.

I risultati ottenuti offrono evidenza empirica sull'**efficacia dei voucher**, per quanto le **modalità** con cui questo strumento impatta sull'innovatività delle imprese finanziate si dimostrino più **indirette** di quanto inizialmente ipotizzabile.

Come noto, la probabilità che un beneficiario porti a termine quanto proposto dal fornitore è fortemente condizionata dall'attitudine che già esso ha riguardo all'innovazione, misurato dalla percentuale di fatturato dedicata alla funzione di R&S. Questo risultato suggerisce che le relazioni fra imprese e gli organismi di ricerca – sia pubblici che privati – richiedono che sia superato noto gap di conoscenza della struttura delle PMI italiane, che favorisce chi già investe in innovazione e rischia di escludere alcune imprese che non lo fanno (o lo fanno in maniera meno strutturata) ma che viceversa potrebbero avere i maggiori benefici. Da questo punto di vista è pertanto importante assicurare la massima diffusione dello strumento e ampliare la base di coloro che ne fanno uso.

Infatti, emerge dalle analisi come le imprese meno solite a questo genere di progetti e che hanno avviato una collaborazione tramite il voucher **con idee non ancora chiaramente definite** circa il contenuto della stessa e gli obiettivi da raggiungere sono riuscite a **conseguire risultati non previsti**. Viceversa, laddove il beneficiario aveva già una chiara idea dei risultati attesi, la collaborazione è stata più focalizzata e ha lasciato meno spazio all'esplorazione di nuove soluzioni.

Peraltro, le imprese appartenenti a questa ultima categoria di beneficiari sono anche risultate meno condizionate nella scelta di realizzare il progetto e di attivare la collaborazione dalla disponibilità dei voucher, infatti i dati dimostrano che (molti di) coloro che sono partiti con una chiara idea innovativa avrebbero raggiunto i risultati attesi anche in assenza del finanziamento garantito dal voucher. Queste sono anche le imprese caratterizzate da una quota maggiore di risorse destinata alla R&S, che avrebbero intrapreso il progetto anche senza il finanziamento garantito dal voucher.

Viceversa, se il beneficiario ha conseguito risultati inizialmente non previsti dal progetto, l'evidenza empirica suggerisce che la probabilità di raggiungere i medesimi risultati anche senza il finanziamento del voucher scende di circa un terzo. Questo punto conforta nell'**efficacia del voucher come strumento per stimolare la creatività delle imprese**, anche al di là delle finalità oggettive dei singoli progetti concordati fra beneficiari e fornitori. Le imprese beneficiarie hanno quindi raggiunto **risultati indiretti che**, pur non formalizzati a monte dei progetti intrapresi, **hanno** probabilmente **ampliato il portafoglio di competenze delle imprese**. Per queste imprese il voucher rappresenta un importante strumento di abbattimento del rischio e consente loro di osare e intraprendere progetti che vanno al di là dell'attività ordinaria e per i quali non sarebbero state pronte a investire interamente risorse proprie.

Pertanto, l'efficacia del voucher è da ricondursi soprattutto **sulle imprese con un generico bisogno di innovazione, ma probabilmente prive delle competenze in-house necessarie per focalizzare tale bisogno**. Ciò implica che **i voucher hanno effettivamente colpito (in positivo) le PMI con meno capacità di svolgere attività innovativa all'interno**, offrendo la possibilità di raggiungere risultati altrimenti più difficili (o impossibili) da conseguire.

Un secondo fattore di successo del voucher è riconducibile al fatto che l'esistenza di passate collaborazioni fra beneficiario e fornitore è risultata essere un limite alla probabilità che il beneficiario implementi quanto proposto dal fornitore. Infatti, laddove si sono instaurate nuove collaborazioni l'apprezzamento per quanto realizzato è stato maggiore, accrescendo la probabilità che ci sia stato un seguito a quanto sviluppato tra impresa e fornitore.

Tabella 3.1 – Pro e contro relativi all’utilizzo dei voucher

Misura	Aspetti positivi	Aspetti negativi
A (voucher tecnologico)	<ul style="list-style-type: none"> • Elevata soddisfazione dei beneficiari relativamente al tipo di attività finanziata • Il progetto ha sovente permesso di raggiungere un’innovazione di settore • Sono stati conseguiti risultati rilevanti dal punto di vista tecnologico 	<ul style="list-style-type: none"> • Fenomeni di localismo • Portale QuESTIO disponibile, ma poco utilizzato
D (voucher economico-finanziario)	<ul style="list-style-type: none"> • Grande pubblico di beneficiari: l’utilizzo del tipo di consulenza permesso dal voucher è stato particolarmente gradito dalle imprese, specialmente in un momento di crisi e conseguenti difficoltà creditizie • Ingente aumento delle competenze manageriali 	<ul style="list-style-type: none"> • Fenomeni di localismo
E (voucher capitale umano)	<ul style="list-style-type: none"> • Elevata soddisfazione dei beneficiari relativamente al tipo di attività finanziata • Beneficiari più maturi dal punto di vista dell’identificazione del proprio bisogno di innovazione • Il progetto ha sovente permesso di identificare un’innovazione di settore • Sviluppo di diversi tipi di competenze • I beneficiari hanno espresso valutazioni molto positive in merito all’iniziativa Voucher 	<ul style="list-style-type: none"> • Fenomeni di localismo
F (processi di brevettazione)	<ul style="list-style-type: none"> • Importo del contributo adeguato rispetto ai costi di brevettazione e alla percentuale di cofinanziamento voluta • Numero di domande di brevetto ammissibili adeguata, in quanto la quasi totalità dei destinatari ha presentato domande relative a 1 o 2 brevetti 	<ul style="list-style-type: none"> • Propensione alla brevettazione non completamente diffusa fra le imprese.

Fonte: elaborazione Éupolis Lombardia su dati Unioncamere Lombardia, 2012

Aschhoff, B. (2009), *The effect of subsidies on R&D investment and success: do subsidy history and size matter?*, ZEW Discussion Papers, 32..

DG ENTR-Unit D2 (2009), *Availability and focus on innovation voucher schemes in European regions*, European Commission.

Éupolis Lombardia, (2012), *Attuazione dello Small Business Act*

Navarrete-Moreno, C. (2010), *Policy instruments for regional innovation: innovation vouchers*, Technopolis Group.

OECD, (2010), *Innovation vouchers*, OECD Innovation Policy Platform.

Regione Lombardia, (2011), *Voucher ricerca e innovazione e contributi per i processi di brevettazione*, Unioncamere Lombardia.

<http://capitalenterprise.org>
<http://ec.europa.eu>
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
<http://erawatch.jrc.ec.europa.eu>
<http://fesr.regione.emilia-romagna.it>
<http://interreg-minieurope.com>
<http://rsi.podkarpackie.pl>
<http://www.agentschapondernemen.be>
<http://www.baviere-quebec.org>
<http://www.beds.ac.uk>
<http://www.colegsirgar.ac.uk>
<http://www.eupolis.regione.lombardia.it>
<http://www.euprotec.com>
<http://www.europe-innova.eu>
<http://www.gazzettadellavoro.com>
<http://www.greenovate-europe.eu>
<http://www.howtogrow.eu>
<http://www.i-dome.com>
<http://www.innovateuk.org>
<http://www.innovati.eu>
<http://www.innovationvouchers.com>
<http://www.innovazionefinanza.it>
<http://www.interface-online.org.uk>
<http://www.kennisvoucher.nl>
<http://www.kvoucher.eu>
<http://www.laprovinciapavese.gelocal.it>

<http://www.manchesterdda.com>

<http://www.pmi.it>

<http://www.questio.it>

<http://www.regeneratepl.co.uk>

<http://www.regione.lombardia.it>

<http://www.regione.piemonte.it>

<http://www.regione.vda.it>

<http://www.rim.europa.eu>

<http://www.somerset-design-network.co.uk>

<http://www.ukspa.org.uk>

<http://www.unic.co.uk>

<http://www.unibz.it>

<http://www.venetoinnovazione.it>

Appendice 1

Questionario Misure A - D

Questionario di valutazione

***PER L'IMPRESA BENEFICIARIA DEL VOUCHER "RICERCA E
INNOVAZIONE"***

Il questionario di valutazione intende raccogliere alcune informazioni e giudizi delle imprese beneficiarie sulle procedure di accesso ai voucher e sul servizio ricevuto dal fornitore.

Grazie per la collaborazione.

1. Di quale tipo di Voucher avete usufruito nell'ambito di questo bando?

- A1 "Rilevazione della domanda di innovazione"
- A2 "Sviluppo dell'offerta di conoscenza"
- B "Supporto all'analisi economico-finanziaria prospettica di imprese neo costituite"
- C1 "Coordinamento di progetti comunitari"
[Supporto alla partecipazione a bandi del VII Programma Quadro di Ricerca & Sviluppo (7° PQ) e del Programma per la Competitività e l'Innovazione (CIP) dell'Unione Europea]
- C2 "Inserimento di imprese come partner in consorzi"
[Supporto alla partecipazione a bandi del VII Programma Quadro di Ricerca & Sviluppo (7° PQ) e del Programma per la Competitività e l'Innovazione (CIP) dell'Unione Europea]
- D "Consulenza in materia di check-up economico-finanziari"

2. Attraverso quali soggetti siete venuti a conoscenza del Bando/Voucher?

Sono possibili più risposte.

- Regione Lombardia
- Camera di Commercio
- Sito QuESTIO
- Associazioni di categoria
- Fornitore di servizi
- Partner / collaboratore aziendale
- Associazioni di categoria
- Altro (specificare: _____)

3. Esprimete un giudizio su una scala da 1 a 6 in merito alla chiarezza espositiva dei seguenti elementi del bando. (Scala: 1 = Per nulla chiaro → 6 = Del tutto chiaro)

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Per nulla chiaro			Del tutto chiaro		
	1	2	3	4	5	6
Obiettivi e Finalità	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ambiti di intervento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dotazione finanziaria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soggetti beneficiari	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Importo del voucher/contributo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obblighi delle imprese beneficiarie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Decadenza e sanzioni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rinuncia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ispezioni e controlli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Responsabili del procedimento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informativa sul trattamento dei dati personali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Vi chiediamo ora di esprimere il vostro grado di soddisfazione in riferimento ai seguenti contenuti del Voucher.

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Del tutto soddisfatto	Prevalentemente soddisfatto	Prevalentemente insoddisfatto	Del tutto insoddisfatto
Tipo di attività finanziata	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entità del contributo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Iter procedurale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tempistica dell'iter / scadenze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Modulistica per presentazione domanda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Modulistica per rendicontazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Numero massimo di Voucher richiedibili per beneficiario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Numero massimo di Voucher richiedibili per tipo di misura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Eventuali commenti in merito ai contenuti del Voucher:

5. Come avete scelto il fornitore del servizio?

Sono possibili più risposte.

- Consultando la banca dati QuESTIO
- Consultando apposito elenco in QuESTIO per i fornitori del Voucher "C"
- Contattando un fornitore con cui avete già lavorato
- Su proposta del fornitore stesso
- Su indicazione della Camera di Commercio
- Su indicazione di un'associazione di categoria
- Altro (specificare: _____)

6. (solo per chi ha risposto "Consultando la banca dati QuESTIO" nella domanda 5)

Esprimete un giudizio sulla soddisfazione/insoddisfazione di alcuni elementi caratterizzanti il Portale QuESTIO.

Indicate con una crocetta nella casella la posizione che meglio vi rappresenta rispetto ai due estremi.

	Insoddisfazione	Soddisfazione												
Facilità di individuazione degli strumenti di selezione	↓	↓												
	<table border="1" style="width: 100%; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> </table>							<table border="1" style="width: 100%; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> </table>						
Utilità delle informazioni presenti per la scelta del fornitore														
	<table border="1" style="width: 100%; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> </table>							<table border="1" style="width: 100%; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> </table>						
Facilità di utilizzo degli strumenti di selezione														
	<table border="1" style="width: 100%; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> </table>							<table border="1" style="width: 100%; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> </table>						

7. (solo per chi ha risposto "Consultando la banca dati QuESTIO" nella domanda 5)

Quali informazioni relative al fornitore sono state determinanti per effettuarne la scelta?

Sono possibili più risposte.

- Tipologia di fornitore
- Obiettivi strategici (descrizione del fornitore)
- Fatturato totale
- Fatturato di R&TT per commessa
- Numero di teste del fornitore
- Progetti e collaborazioni
- Competenze scientifico-tecnologiche
- Altro (specificare:_____)

8. **Quante volte avevate già collaborato in passato con il fornitore scelto?**

- Mai
- da 1 a 5
- da 6 a 10
- più di 10

9. **Negli ultimi tre anni qual è stata la percentuale del budget da Voi destinata alla Ricerca & Sviluppo**

Indicare una risposta per ciascuna riga.

2008 |__|

2009 |__|

2010 |__|

10. **Quante volte negli ultimi tre anni avete acquistato servizi di consulenza dalle seguenti tipologie di fornitori esterni?**

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Mai	Da 1 a 3 volte	Da 4 a 6 volte	Oltre 6 volte
Università, Enti di ricerca, professori/ricercatori (e simili)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Società di ricerca e sviluppo, società di progettazione, agenzie di sviluppo, professionisti (e simili)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. **Quando vi siete rivolti al fornitore avevate già un'idea precisa dei vostri bisogni d'innovazione?**

- Sì
- In parte
- No

12. Chi ha definito i seguenti elementi del progetto?

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Impresa beneficiaria (Voi)	Il fornitore di servizi	In accordo tra beneficiario e fornitore
Gli obiettivi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I contenuti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I risultati attesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Il progetto ha permesso di identificare innovazioni anche per il vostro settore di riferimento?

- Sì
- No
- Non abbiamo sufficienti elementi per valutare

14. Chi della Vostra impresa è stato coinvolto nel progetto?

Indicare quante persone per ciascuna posizione.

	Direttore Generale / Titolare
	Manager
	Direttore tecnico
	Ricercatore

	Progettista
	Tecnico specializzato
	Operaio in linea
	Altro (specificare _____)

15. Chi ha partecipato da parte del fornitore?

Indicare quante persone per ciascuna posizione.

	Professore / Executive-Partner
	Ricercatore / Consulente senior
	Assegnista di ricerca / Dottorando / Consulente junior

	Tecnico
	Stagista / Laureando
	Altro (specificare _____)

16. Vi chiediamo ora di indicare quali risultati sono stati raggiunti nell'ambito del progetto. Inoltre per ciascuno di essi (indipendentemente dal raggiungimento) esprimete una valutazione sul contributo e sul servizio ricevuto dal fornitore.
(Scala: 1 = Trascurabile → 4 = Determinante)

Indicare per ogni risultato una risposta sul raggiungimento dello stesso e una sulla valutazione del contributo/servizio del fornitore.

Risultati	Raggiungimento		Contributo/servizio fornitore			
	Si	No	1	2	3	4
Raggiungimento degli obiettivi prefissati						
Raggiungimento di obiettivi inizialmente non previsti						
Sviluppo di nuove tecnologie						
Sviluppo di nuove competenze tecnologiche						
Sviluppo di nuove competenze manageriali						
Miglioramento della redditività/competitività d'impresa						

17. Il progetto sarebbe partito anche senza il supporto del Voucher?

Sì Sì, ma ridimensionato No

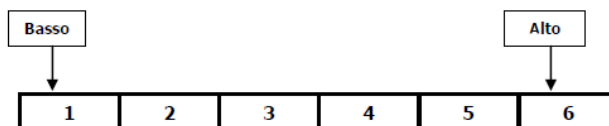
18. Vi sottoponiamo una serie di ipotesi, per ciascuna di esse vi invitiamo ad esprimere la vostra scelta.

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Sì	Probabilmente Sì	Probabilmente No	No
Il fornitore sarebbe stato coinvolto anche senza ricorrere al Voucher	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se necessario ci rivolgeremo anche in futuro allo stesso fornitore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dopo l'attività di consulenza pensiamo di implementare quanto proposto dal fornitore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

19. Come giudicate complessivamente il rapporto qualità-prezzo del servizio erogato dal fornitore?

(Scala: 1 = Basso → 6 = Alto)



20. In conclusione, siamo interessati a conoscere il vostro grado di soddisfazione sull'iniziativa Voucher in tema di ricerca e innovazione.

- Del tutto soddisfatto
- Prevalentemente soddisfatto
- Prevalentemente insoddisfatto
- Del tutto insoddisfatto

21. Segnalate di seguito, se lo ritenete opportuno, eventuali suggerimenti/indicazioni in relazioni a possibili future misure di finanziamento alla ricerca e innovazione.

SEZIONE ANAGRAFICA

Denominazione dell'impresa beneficiaria

Denominazione del fornitore dei servizi

Provincia sede operativa dell'impresa beneficiaria

Fatturato dell'impresa beneficiaria

Provincia sede operativa del fornitore di servizi

Appendice 2

Questionario Misura E

Questionario di valutazione

***PER L'IMPRESA BENEFICIARIA DEL VOUCHER "RICERCA E
INNOVAZIONE"***

Il questionario di valutazione intende raccogliere alcune informazioni e giudizi delle imprese beneficiarie sulle procedure di accesso ai voucher e sul servizio ricevuto dal fornitore.

Grazie per la collaborazione.

1. Di quale tipo di Voucher avete usufruito nell'ambito di questo bando?

- E1 "Capitale umano qualificato in azienda" – Dottore di ricerca o laureato
- E2 "Capitale umano qualificato in azienda" – TemporaryManager

2. Attraverso quali soggetti siete venuti a conoscenza del Bando/Voucher?

Sono possibili più risposte.

- Regione Lombardia
- Camera di Commercio
- Sito QuESTIO
- Associazioni di categoria
- Fornitore di servizi
- Partner / collaboratore aziendale
- Associazioni di categoria
- Altro (specificare: _____)

3. Esprimate un giudizio su una scala da 1 a 6 in merito alla chiarezza espositiva dei seguenti elementi del bando. (Scala: 1 = Per nulla chiaro → 6 = Del tutto chiaro)

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Per nulla chiaro			Del tutto chiaro		
	1	2	3	4	5	6
Obiettivi e Finalità	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ambiti di intervento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dotazione finanziaria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soggetti beneficiari	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Importo del voucher/contributo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obblighi delle imprese beneficiarie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Decadenza e sanzioni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rinuncia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ispezioni e controlli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Responsabili del procedimento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informativa sul trattamento dei dati personali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Vi chiediamo ora di esprimere il vostro grado di soddisfazione in riferimento ai seguenti contenuti del Voucher.

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Del tutto soddisfatto	Prevalentemente soddisfatto	Prevalentemente insoddisfatto	Del tutto insoddisfatto
Tipo di attività finanziata	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entità del contributo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Iter procedurale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tempistica dell'iter / scadenze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Modulistica per presentazione domanda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Modulistica per rendicontazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Numero massimo di Voucher richiedibili per beneficiario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Numero massimo di Voucher richiedibili per tipo di misura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Eventuali commenti in merito ai contenuti del Voucher:

5. Negli ultimi tre anni qual è stata la percentuale del budget da Voi destinata alla Ricerca & Sviluppo

Indicare una risposta per ciascuna riga.

2008 | ____|

2009 | ____|

2010 | ____|

6. Quante volte negli ultimi tre anni avete acquistato servizi di consulenza dalle seguenti tipologie di fornitori esterni?

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Mai	Da 1 a 3 volte	Da 4 a 6 volte	Oltre 6 volte
Università, Enti di ricerca, professori/ricercatori (e simili)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Società di ricerca e sviluppo, società di progettazione, agenzie di sviluppo, professionisti (e simili)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. Quando vi siete rivolti al fornitore/professionista avevate già un'idea precisa dei vostri bisogni d'innovazione?

- Sì
- In parte
- No

8. Chi ha definito i seguenti elementi del progetto?

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Impresa beneficiaria (Voi)	Il fornitore di servizi/il professionista	In accordo tra beneficiario e fornitore
Gli obiettivi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I contenuti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I risultati attesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. Il progetto ha permesso di identificare innovazioni anche per il vostro settore di riferimento?

- Sì
- No
- Non abbiamo sufficienti elementi per valutare

10. Chi della Vostra impresa è stato coinvolto nel progetto?

Indicare quante persone per ciascuna posizione.

	Direttore Generale / Titolare
	Manager
	Direttore tecnico
	Ricercatore

	Progettista
	Tecnico specializzato
	Operaio in linea
	Altro (specificare _____)

11. Vi chiediamo ora di indicare quali risultati sono stati raggiunti nell'ambito del progetto. Inoltre per ciascuno di essi (indipendentemente dal raggiungimento) esprimete una valutazione sul contributo e sul servizio ricevuto dal fornitore.
(Scala: 1 = Trascurabile → 4 = Determinante)

Indicare per ogni risultato una risposta sul raggiungimento dello stesso e una sulla valutazione del contributo/servizio del fornitore.

Risultati	Raggiungimento		Contributo/servizio fornitore-professionista			
	Sì	No	1	2	3	4
Raggiungimento degli obiettivi prefissati						
Raggiungimento di obiettivi inizialmente non previsti						
Sviluppo di nuove tecnologie						
Sviluppo di nuove competenze tecnologiche						
Sviluppo di nuove competenze manageriali						
Miglioramento della redditività/competitività d'impresa						

12. Il progetto sarebbe partito anche senza il supporto del voucher?

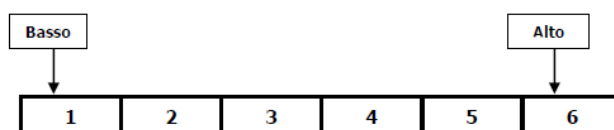
Sì Sì, ma ridimensionato No

13. Vi sottoponiamo una serie di ipotesi, per ciascuna di esse vi invitiamo ad esprimere la vostra scelta.

Indicare una risposta per ciascuna riga.

	Sì	Probabilmente Sì	Probabilmente No	No
Il fornitore/professionista sarebbe stato coinvolto anche senza ricorrere al Voucher	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se necessario ci rivolgeremo anche in futuro allo stesso fornitore/professionista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dopo l'attività di consulenza pensiamo di implementare quanto proposto dal fornitore/professionista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Come giudicate complessivamente il rapporto qualità-prezzo del servizio erogato dal Fornitore/professionista?
(Scala: 1 = Basso → 6 = Alto)



15. In conclusione, siamo interessati a conoscere il vostro grado di soddisfazione sull'iniziativa Voucher in tema di ricerca e innovazione.

- Del tutto soddisfatto
- Prevalentemente soddisfatto
- Prevalentemente insoddisfatto
- Del tutto insoddisfatto

16. Segnalate di seguito, se lo ritenete opportuno, eventuali suggerimenti/indicazioni in relazioni a possibili future misure di finanziamento alla ricerca e innovazione.

SEZIONE ANAGRAFICA

Denominazione dell'impresa beneficiaria

Provincia sede operativa dell'impresa beneficiaria

Fatturato dell'impresa beneficiaria

