



Co-finanziato
dall'Unione europea



REGIONE DEL VENETO



PR Veneto FESR 2021-2027

Bando per il consolidamento delle start-up innovative

PR Veneto FESR 2021-2027

CONSOLIDAMENTO DELLE START-UP INNOVATIVE

Venezia, 16 marzo 2026 - h 15.00

PRESENTAZIONE DEL BANDO DGR n. 66 del 10 febbraio 2026

RITA STEFFANUTTO

Direttore Direzione Ricerca Innovazione e Competitività energetica

PR FESR 2021-2027 della Regione del Veneto**Ob. Strategico 1**

Un'Europa più competitiva e intelligente attraverso la promozione di una trasformazione economica innovativa e intelligente e della connettività regionale alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Obiettivo Specifico 1.1

Sviluppare e rafforzare le capacità di ricerca e di innovazione e l'introduzione di tecnologie avanzate

Azione 1.1.3 su B

Sostegno alle attività di ricerca e di innovazione delle PMI

**Bandi per il consolidamento delle start-up innovative**

- **1° bando: DGR n. 492 del 26/04/2023**
- **2° bando: DGR n. 66 del 10/02/2026**

OBIETTIVI

Il bando fornisce un supporto nella fase di scale-up della start-up innovativa sostenendo i processi innovativi tramite il rafforzamento delle competenze tecniche e l'assunzione di personale qualificato, stimolando la collaborazione con OdR e incentivando l'ingresso di investitori esterni per validare il mercato

La Regione del Veneto investe nel consolidamento di start-up ad alta intensità di conoscenza per rafforzare la competitività del sistema produttivo regionale

STRATEGIA DI SPECIALIZZAZIONE INTELLIGENTE - S3 VENETO

Allineamento strategico

I progetti devono essere realizzati in conformità con gli ambiti tematici e le traiettorie individuate nella S3 della Regione Veneto



REQUISITI DI AMMISSIBILITÀ DEL RICHIEDENTE

- 
- ✓ **DIMENSIONE:**
Micro o Piccola impresa
 - ✓ **STATUS GIURIDICO:**
Iscritta come start-up innovativa nella sezione speciale del Registro delle imprese
 - ✓ **LOCALIZZAZIONE:**
Unità operativa attiva in Veneto (obbligatoria al momento della prima erogazione)
 - ✓ **SOLIDITÀ:**
Non qualificabile come impresa in difficoltà (Reg. UE 651/2014)
 - ✓ **ASSENZA PROCEDURE IN CORSO**
L'impresa deve essere nel pieno e libero esercizio dei propri diritti
 - ✓ **REGOLARITÀ CONTRIBUTIVA**
Situazione di regolarità contributiva previdenziale e assistenziale regolare
 - ✓ **DIVIETO DI OPERARE IN SETTORI ESCLUSI**
L'impresa deve operare nei settori di applicazione del Reg (UE) 651/2014
 - ✓ **ASSICURAZIONE CONTRO CATASTROFI**
Obbligo di assicurazione per danni da calamità naturali e eventi catastrofici

LIVELLI DI MATURITÀ DELLA START UP INNOVATIVA

Investment Readiness Level (acronimo IRL)

Rappresenta il livello di maturità di un'idea di business rispetto alle aspettative degli investitori. Indica una metodologia per la valutazione del grado di maturità di un'idea o di una start-up con la quale si vogliono attrarre investimenti di diversa natura.

Il progetto di consolidamento finanziabile dovrà essere funzionale alla start-up innovativa per il completamento di almeno uno dei seguenti livelli di IRL:

IRL 5: Validazione del prodotto/servizio, "market fit" in ambiente simulato o reale tramite coinvolgimento di un campione di utenti;

IRL 6: Validazione delle proposte di valore "Value proposition" del Modello Business (Business Model Canvas), delle relazioni con i clienti "Customer relationships", dei canali di distribuzione "Channels", dei segmenti di clientela "Customer segments";

IRL 7: Validazione dell'efficacia del prototipo di prodotto/servizio con dimostrazione su larga scala, in ambiente operativo reale, ossia con il coinvolgimento di un'ampia selezione di utenti finali;

DOTAZIONE FINANZIARIA

3 milioni di euro

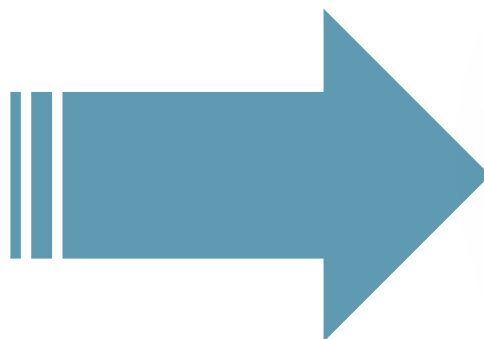
VALORE PROGETTI E INTENSITÀ DI AIUTO

Spesa Minima Ammissibile

€ 50.000

Spesa Massima Ammissibile

€ 250.000



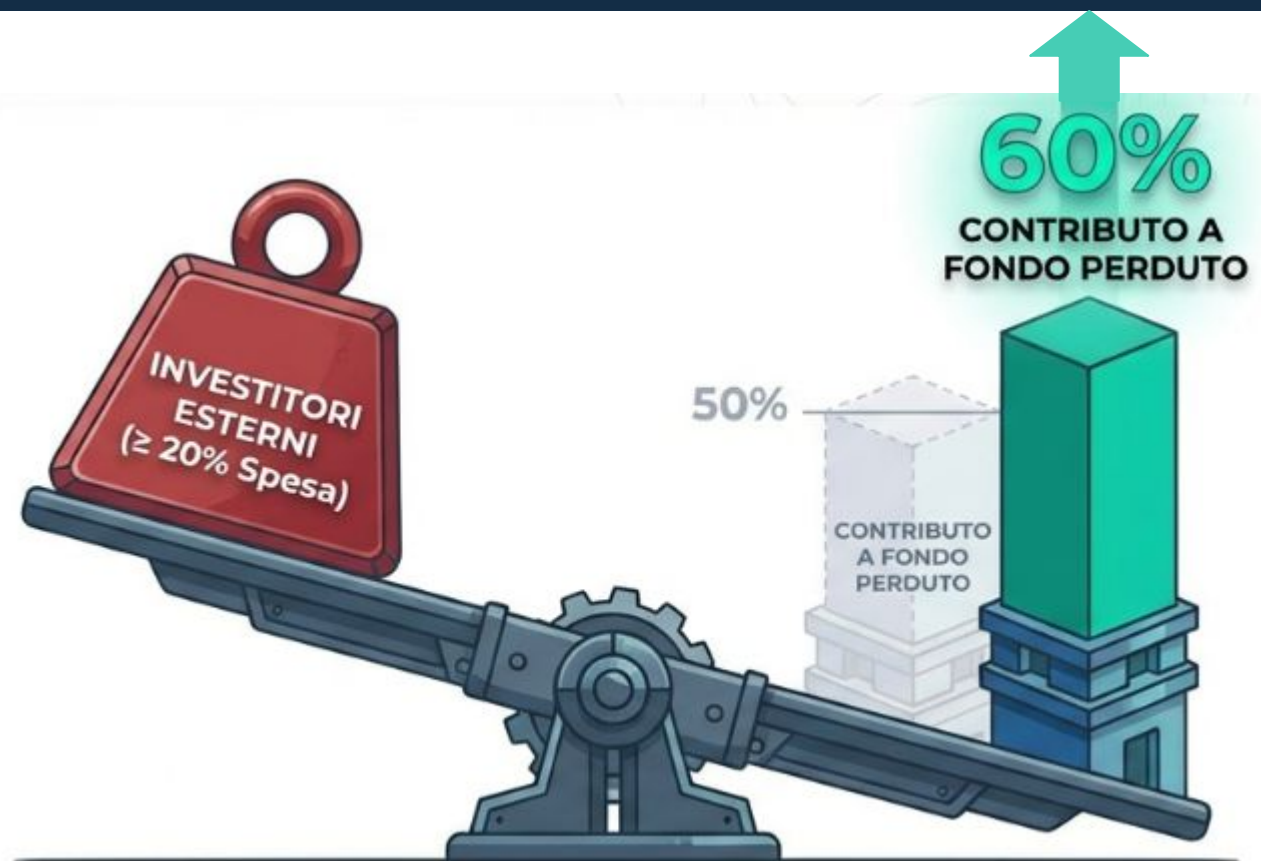
50 %

**contributo a
fondo perduto**

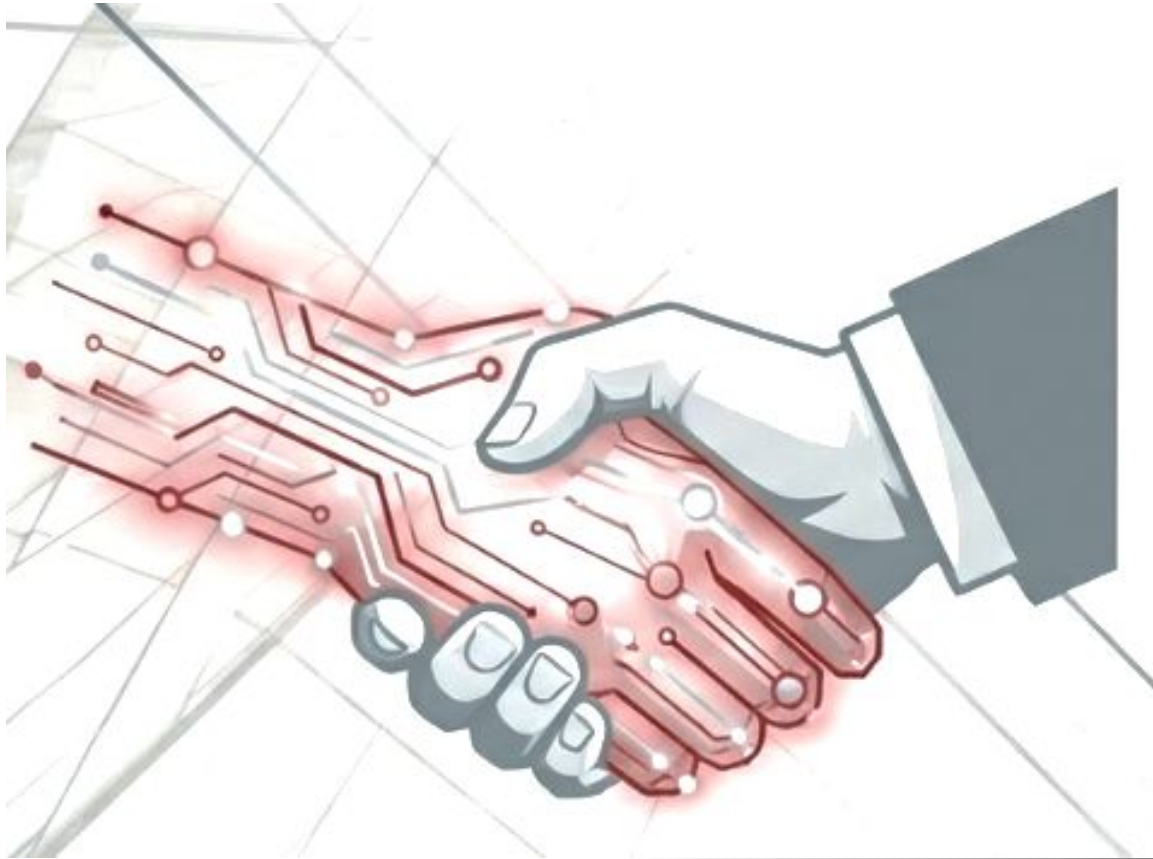
INTENSITÀ DI AIUTO IN CASO DI CONFERIMENTO DI CAPITALI DI INVESTITORI ESTERNI

Nel caso di conferimento di capitale da parte di investitori esterni pari almeno al 20% del valore della spesa ammissibile del progetto di consolidamento, la start up potrà richiedere un'intensità di aiuto pari al

60% delle spese ammissibili



IL CONFERIMENTO DI CAPITALE E GLI INVESTITORI - 1



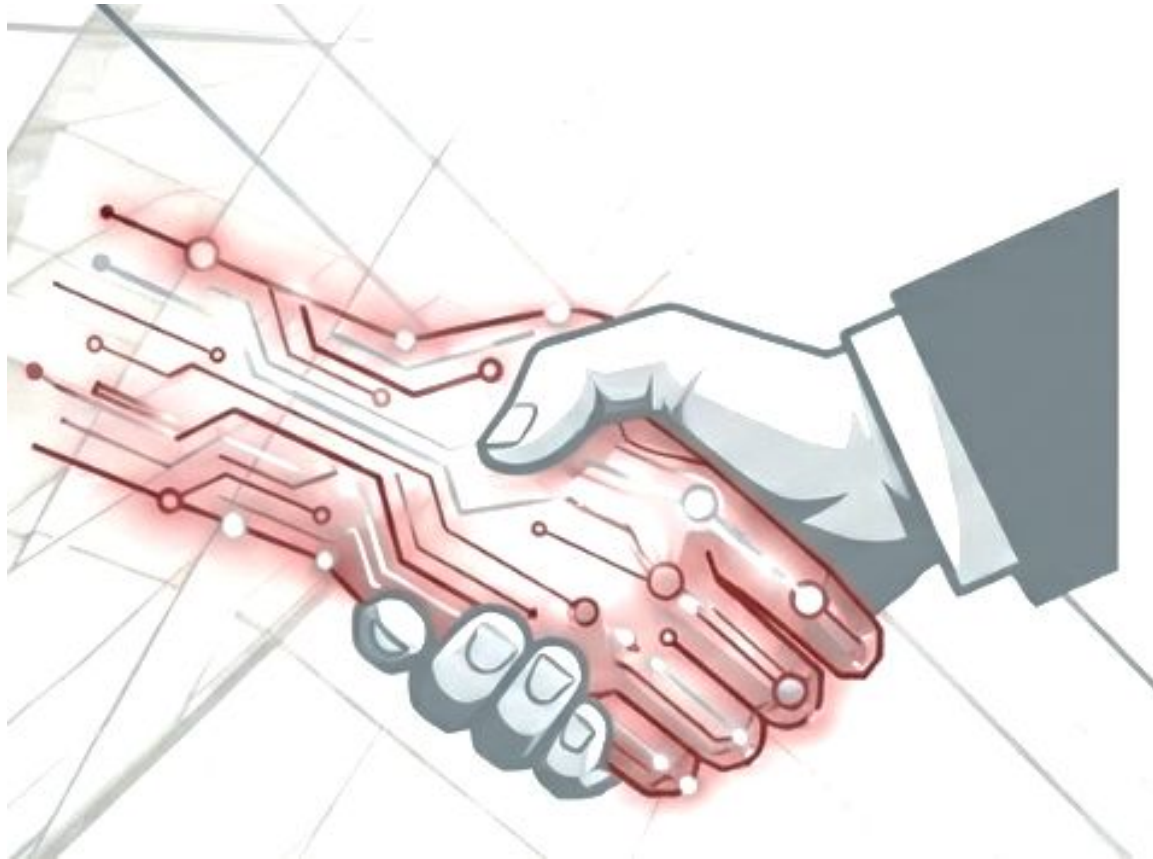
Investitori esterni:

Soggetti che **alla data del 31/12/25** non siano già soci della start-up o, se lo sono, detengano quote di partecipazione inferiori al 20% identificabili come **investitori qualificati**:

- 1) intermediari autorizzati, SGR, SICAV, fondi pensione, compagnie di assicurazione (anche soggetti esteri che svolgano tali attività) enti emittenti strumenti finanziari, società di intermediazione finanziaria diverse da banche;
- 2) fondazioni bancarie;
- 3) persone fisiche in possesso dei requisiti stabiliti dal TUF;
- 4) società semplici di cui almeno un socio abbia i requisiti per le persone fisiche;

oppure come **società che svolgono attività di impresa** (escluse società semplici)

IL CONFERIMENTO DI CAPITALE E GLI INVESTITORI - 2



Conferimento di capitale:

- aumento di capitale a pagamento in denaro;
- finanziamenti soci;
- altra modalità di conferimento in denaro di natura comparabile (incluso crowdfunding).

Il capitale non dovrà essere oggetto di restituzione almeno fino all'avvenuta realizzazione del progetto di consolidamento.

SPESE AMMISSIBILI - 1

**A) Beni Immobili:**

- Canoni di locazione;

**B) Beni materiali:**

- Acquisto di macchinari, strumenti, attrezzature;
- Canoni di locazione, leasing o noleggio di beni strumentali necessari per la realizzazione del progetto

**C) Investimenti Immateriali:**

- Acquisizione di brevetti, licenze di sfruttamento o di know how;
- Spese per acquisizione di licenze e servizi informatici

**D) Spese di consulenza:**

- Consulenze e servizi per la progettazione, sviluppo, personalizzazione, collaudo e certificazione di soluzioni innovative, prove di laboratorio, test e servizi di prototipazione, compresi i costi per l'utilizzo di laboratori di ricerca o di prova, servizi ICT per la digitalizzazione;
- Consulenze per la validazione delle proposte di valore, delle relazioni con i clienti, dei canali di distribuzione, dei segmenti di clientela, la validazione del prodotto/servizio;
- Consulenza di accompagnamento alla brevettazione.

SPESE AMMISSIBILI - 2

**E) Costo del personale:**

- Spese calcolate con **tasso forfettario del 20%** delle macrocategorie di spesa A), B), C), D), ed F)

**F) Garanzie:**

- Spese per eventuali garanzie fornite da una banca, da una società di assicurazione o da Consorzio di garanzia collettiva dei fidi (Confidi)

**G) Costi generali:**

- Spese calcolate con **tasso forfettario del 7%** delle macrocategorie di spesa A), B), C), D), E) ed F)

VALUTAZIONE DELLE PROPOSTE PROGETTUALI

Commissione Tecnica di Valutazione composta da esperti iscritti al Registro digitale di esperti scientifici indipendenti del MUR, per la valutazione scientifica della ricerca italiana.

Beneficiario: max 6 punti

- Maturità della start-up in termini di IRL (5 punti)
- Solidità economico-finanziaria (1 punto)

Proposta progettuale: max 40 punti

- Qualità della proposta (12 punti)
- Qualità delle collaborazioni (7 punti)
- Impatto del progetto (10 punti)
- Congruità della spesa (6 punti)
- Complementarietà con altri fondi UE (1 punto)
- Comunicazione dei risultati (4 punti)

Punteggio complessivo

Massimo 46 punti

Minimo 20 punti

CRITERIO "QUALITÀ DELLE COLLABORAZIONI"**Assunzione di ricercatori e personale altamente qualificato**

(dottori di ricerca, laureati magistrali, profili tecnico-scientifici)

**Attivazione di collaborazioni con Organismi di ricerca**

- Consulenze con Organismi di ricerca
- Tirocini universitari

BUSINESS MODEL CANVAS - definizioni

Tra i criteri relativi alla qualità della proposta progettuale è anche inserito alla lettera F) l'identificazione del Modello di Business (Business Model Canvas)

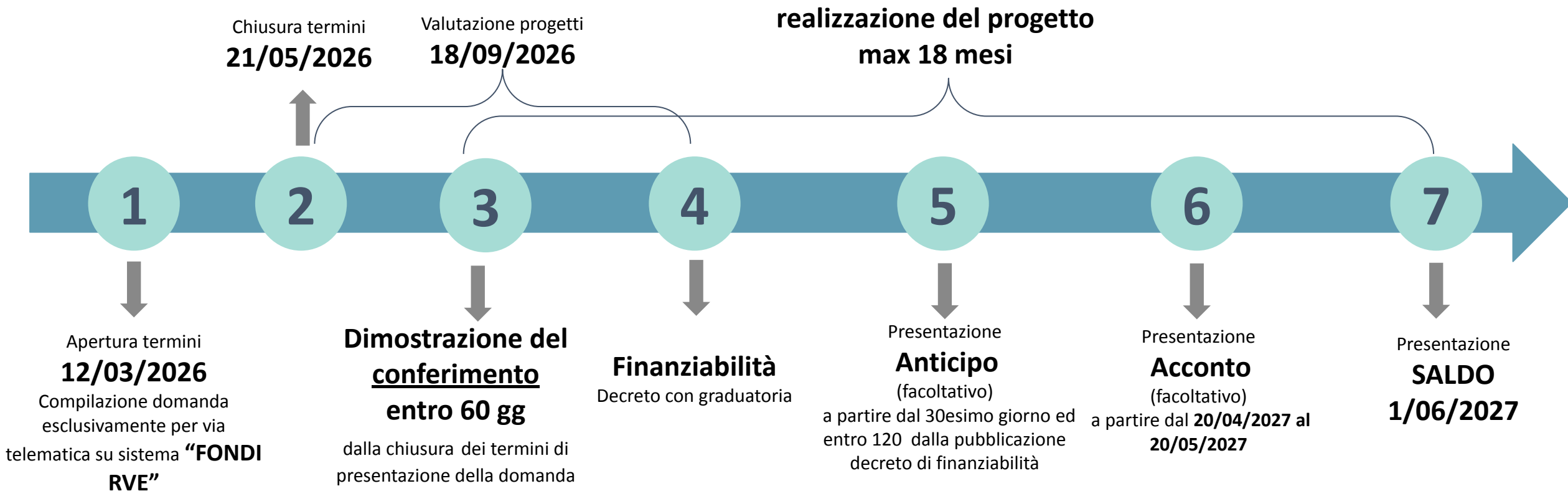
Il Business Model Canvas è uno strumento che aiuta a definire un modello di business. Si tratta di uno schema grafico composto da nove blocchi che serve a delineare la strategia aziendale della Start up innovativa, osservarla, testarla ed eventualmente modificarla. Rappresenta quindi in modo visivo come funziona un modello di business, e serve appunto a descrivere, visualizzare, validare e modificare un modello di business.

BUSINESS MODEL CANVAS

La Regione del Veneto ha ritenuto utile la compilazione, da parte della Start-up Innovativa, di un Model Business Canvas durante la compilazione della domanda di contributo (allegato B alla DGR 66/26).

PARTNER CHIAVE	ATTIVITA' CHIAVE	PROPOSTE DI VALORE	RELAZIONI CON I CLIENTI	SEGMENTI DI CLIENTELA
Indicare la rete di fornitori e partner necessari al funzionamento del modello di business aziendale	Indicare le attività che devono essere compiute per creare e sostenere "Proposte di valore", raggiungere i clienti, mantenere le relazioni con loro e generare ricavi.	Descrivere l'insieme dei benefici unici e distintivi che la start up promette di offrire ai propri clienti, risolvendo un problema o soddisfacendo un'esigenza in modo originale e più efficace rispetto alle alternative esistenti.	Indicare il tipo di relazione che l'azienda stabilisce con ogni specifico "Segmento di clientela"	Indicare i differenti gruppi di persone e/o organizzazioni ai quali l'azienda si rivolge
	RISORSE CHIAVE		CANALI	
	Indicare gli assetti strategici di cui l'azienda deve disporre per dare vita e sostenere il proprio modello di business		Indicare come l'azienda raggiunge ogni specifico "Segmento di clientela" per presentargli e fornirgli la sua "proposta di valore"	
STRUTTURE DEI COSTI		FLUSSI DI RICAVI		
Indicare i costi che l'azienda dovrà sostenere per rendere funzionante il proprio modello di business		Indicare il modo in cui l'azienda intende ottenere i ricavi dalla vendita dei prodotti/servizi a ciascun "Segmento di Clientela"		

TERMINI E MODALITÀ DI PRESENTAZIONE





Cofinanziato
dall'Unione europea



REGIONE DEL VENETO



PR Veneto FESR 2021-2027

Grazie per l'attenzione



REGIONE DEL VENETO

Direttore Direzione Ricerca Innovazione e Competitività energetica

Investment Readiness Level (IRL)

IRL 1	<i>Identificazione del Modello di Business</i>
IRL 2	<i>Definizione del Posizionamento di mercato</i>
IRL 3	<i>Validazione del prodotto/servizio che si vuole offrire</i>
IRL 4	<i>Lancio sul Mercato di un Minimum Viable Product - MVP</i>
IRL 5	<i>Definizione di Marketing</i>
IRL 6	<i>Validazione della Proposta di valore</i>
IRL 7	<i>Validazione sul Mercato dell'efficacia del Minimum Viable Product</i>
IRL 8	<i>Validazione del modello operativo (processi, risorse, partner</i>
IRL 9	<i>Validazione delle metriche fondamentali</i>