

# ASD SPORT ING PADOVA

## PREMIO INCUBAZIONE STARTUP LUCA RUSSO 2018 REGOLAMENTO

### **Articolo 1 - Definizione dell'iniziativa**

Il **Premio Incubazione Start up Luca Russo 2018** (in breve: ISLR) è un premio alle migliori idee imprenditoriali innovative selezionate. ISLR assegna premi in servizi alle migliori idee di impresa espresse in forma di business plan. Nell'edizione 2018 verrà assegnata la possibilità di sviluppare la propria idea imprenditoriale presso la società Paradigma di Padova sfruttandone i suoi servizi per un controvalore economico al **massimo di 4000€ (quattromila euro) oltre eventuali altre donazioni specifiche** (abbonamento standard "HUBER").

### **Articolo 2 - Obiettivi e principi ispiratori**

Obiettivo di ISLR è sostenere una o più idee di innovazione che si possa concretizzare con un'attività imprenditoriale.

L'iniziativa si rivolge a soggetti che hanno idee imprenditoriali a contenuto innovativo, nel settore economico ICT ed Industrial, ed aspirano a costituire un'impresa. Sono favoriti i progetti rivolti ad avvicinare le persone allo sport con difficoltà fisiche motorie.

### **Articolo 3 - Rapporti con il territorio e con la comunità economico-finanziaria**

ISLR viene realizzata grazie ai fondi raccolti nel memorial "Luca Russo" svoltosi il 10 marzo 2018 organizzato dall'ASD Sport Ing Padova.

### **Articolo 4 - Criteri di ammissione**

Possono partecipare a ISLR gruppi composti da persone fisiche in numero non inferiore a 2. Ogni gruppo dovrà indicare un capogruppo e un indirizzo e-mail, a cui saranno inviate tutte le comunicazioni degli organizzatori al gruppo.

Per partecipare è necessario elaborare un'idea imprenditoriale a contenuto innovativo, in qualsiasi campo dei settori indicati ed indipendentemente dal suo stadio di sviluppo, purché frutto del lavoro originale del gruppo. Per idea imprenditoriale si intende non un semplice progetto scientifico o culturale, ma un vero progetto di impresa, da cui risulti evidente l'intenzione dei proponenti di costituire una società di capitali con sede legale ed operativa nella Regione Veneto per realizzare il progetto stesso.

Ogni gruppo può presentare una sola idea. Non è consentito ad un partecipante fare parte di più di un gruppo. Il gruppo nel cui team abbia un ingegnere avrà 2 punti di bonus.

I gruppi non in regola con le norme del presente articolo verranno esclusi.

### **Articolo 5 – Tempi di selezione del progetto**

La selezione per ISLR si svolge da maggio a giugno 2018 e si articola come indicato nel successivo art.7.

### **Articolo 6 - Organi e responsabilità**

Per assicurare il raggiungimento degli obiettivi di ISLR e gestirne le attività, è costituito il

Comitato di Valutazione. Nessuno dei componenti percepisce alcuna retribuzione per la sua attività. Tutti i componenti degli organi di ISLR garantiscono la massima riservatezza sulle informazioni fornite dai partecipanti. Nessuna informazione sarà divulgata senza il preventivo consenso del partecipante che l'ha fornita.

#### Comitato di Valutazione (CdV)

È composto da un massimo di 7 membri, scelti dall'ASD Sport Ing. È il massimo organo decisionale di ISLR e ne definisce gli indirizzi strategici e le modalità operative. Il CdV, in particolare, valuta, in piena autonomia e discrezionalità, i progetti imprenditoriali presentati dai gruppi partecipanti ai fini dell'assegnazione dei premi, utilizzando come criteri principali l'originalità, il tasso di innovazione e la possibilità di effettiva realizzazione economica, sulla base delle griglie di valutazione contenute nell' Allegato 1.

### **Articolo 7 - Fasi di SCV**

ISLR si articola nelle seguenti fasi:

#### Iscrizione – obbligatoria (scadenza **15 giugno 2018**)

È finalizzata alla raccolta delle iscrizioni che avvengono via mail secondo le modalità specificate nel sito [www.asdsportingpadova.it](http://www.asdsportingpadova.it) e che si chiudono il **15 giugno 2018**.

Per il perfezionamento della iscrizione saranno necessari:

- l'iscrizione del capogruppo
- la creazione del gruppo
- l'indicazione del Settore di appartenenza del progetto
- l'iscrizione degli altri componenti del gruppo e l'associazione al gruppo stesso;
- la prestazione del consenso affinché la Direzione del premio possa comunicare l'idea a soggetti terzi partner.
- documento denominato "business idea", modulo disponibile nel sito web [www.asdsportingpadova.it](http://www.asdsportingpadova.it).

La business idea deve focalizzarsi sulla descrizione dell'idea imprenditoriale, sulla definizione del mercato di riferimento, sull'innovatività dell'idea, la sua realizzabilità e sul team, ma non è necessario che contenga previsioni economico-finanziarie della costituenda impresa.

L'iscrizione avverrà completando ed inviando i moduli compilati via mail. Dopo la chiusura delle iscrizioni non è possibile iscrivere altri membri ad un gruppo validamente costituito, ma è possibile coinvolgerli nelle fasi successive di ISLR, come collaboratori esterni del gruppo.

Non sono ammesse idee di impresa che propongono attività già esistenti sul mercato (ad es. attività di consulenza già offerte da liberi professionisti) o che non sono un'idea originale dei proponenti. La CdV ha il diritto insindacabile di non ammettere i gruppi che hanno presentato idee incomplete o non originali.

Il CdV analizza e valuta le business idea pervenute e seleziona fino a 5 migliori progetti.

#### Formazione Business Plan

I 5 vincitori della prima tappa dovranno redigere un Business Plan, basato sulla business idea contenente una sezione con le previsioni economico-finanziarie della costituenda impresa per un orizzonte temporale di almeno 2 anni.

#### Finale (**29 giugno 2018**, presso Paradigma.city Padova)

Il CdV valuta i BP presentati e sceglie il/i vincitore/i di ISLR, in una giornata che si svolgerà a Padova, presso Paradigma.city, Viale dell'Industria, 19, CAP:35129 Padova, Italy il **29 giugno 2018**, assegnando uno o più premi in servizi (abbonamento standard "HUBER") presso Paradigma.city.

La società ASD se ritiene che i progetti non siano idonei con le proprie valutazioni della CdV, potrà non assegnare il premio a proprio insindacabile giudizio senza che nulla sia dovuto ai richiedenti.

### **Articolo 8 - Erogazione dei premi**

Il vincitore/ i vincitori riceverà/anno un premio finalizzato all'utilizzo dei servizi (abbonamento

standard "HUBER") presso Paradigma.city. Il premio verrà erogato a seguito di un'audizione con il CdV che valuterà l'andamento del progetto a suo insindacabile giudizio.

Ogni 3 mesi il vincitore dovrà presentare una sintesi del lavoro svolto alla CdV che valuterà il lavoro e darà il consenso per poter accedere all'utilizzo dei servizi per i mesi successivi.

Non potranno essere assegnati premi a società costituite prima del 1° gennaio 2017.

### **Articolo 9 - Validità del presente regolamento**

Il presente regolamento è valido ed efficace per l'edizione 2018 di ISLR. L'interpretazione del regolamento o la sua eventuale modifica spetta al CdV.

Allegato 1

## **GRIGLIA DI VALUTAZIONE DELLA BUSINESS IDEA (PRIMA TAPPA)**

1. La valutazione della business idea si basa su 5 parametri:
  - a. Utilità sociale dell'idea (20%)
  - b. originalità dell'idea (peso: 40%)
  - c. realizzabilità dell'idea (peso: 40%)
  - d. attrattività del mercato di riferimento (peso: 20%)
  - e. Progetto utile ad avvicinare allo sport persone disabili (20%)
2. Per ogni parametro viene attribuito un voto.
3. La valutazione totale è la somma dei voti. A questi verranno sommati 2 punti bonus se nel team è presente un Ingegnere.

## **MODELLO DI VALUTAZIONE DEI BUSINESS PLAN (SECONDA TAPPA)**

1. La procedura di valutazione del business plan si articola su 6 fattori specifici, con pesi diversi:

	<b>Fattori</b>	<b>Peso</b>
<b>a.</b>	Valore del contenuto tecnologico o di conoscenza	15%
<b>b.</b>	Realizzabilità dell'idea	15%
<b>c.</b>	Potenzialità di sviluppo e ambizione del progetto	20%
<b>d.</b>	Adeguatezza delle competenze del team imprenditoriale	25%
<b>e.</b>	Attrattività del mercato di riferimento	15%
<b>f.</b>	Qualità e completezza della documentazione	10%
	<b>TOTALE</b>	<b>100%</b>

2. Per ogni fattore viene attribuito un punteggio, entro un intervallo minimo e massimo dipendente dal peso del fattore sul totale (es. fattore a. da 0 a 15, fattore c. da 0 a 20).
3. La valutazione totale è la somma dei punteggi dei 6 fattori, per un totale che va da un minimo di 0 ad un massimo di 100 punti.
4. Sono possibili tutti i punteggi intermedi, ma solo numeri interi (non mezzi voti o decimali).
5. A questi verranno sommati 2 punti bonus se nel team è presente un Ingegnere

**Nota:** Nella pagina seguente sono proposte alcune indicazioni di aiuto ai valutatori nell'assegnazione dei punteggi dei 6 fattori.

<b>Punteggio:</b>	<b>Min</b>		<b>Medio</b>		<b>Max</b>	
<b>a. Valore del contenuto tecnologico o di conoscenza</b>	<b>0</b>	Il prodotto/servizio non presenta alcun elemento di innovazione tecnologica o di conoscenza	<b>8</b>	Il prodotto/servizio presenta elementi di innovazione tecnologica o di conoscenza incrementale rispetto a ciò che è già sul mercato	<b>15</b>	Il prodotto/servizio è un'innovazione radicale dal punto di vista tecnologica o di conoscenza
<b>b. Complessità del progetto</b>	<b>0</b>	Il prodotto/servizio non è tecnicamente realizzabile	<b>8</b>	E' realizzabile, ma le competenze del team andrebbero rafforzate	<b>15</b>	E' realizzabile con le attuali competenze del team proponente
<b>c. Potenza di sviluppo e ambizione del progetto</b>	<b>0</b>	Il progetto darà vita ad una micro-impresa con fatturato trascurabile	<b>10</b>	Il business può arrivare a fatturare centinaia di migliaia di euro, ma non è chiaro il potenziale di crescita ulteriore	<b>20</b>	Il business può raggiungere un fatturato di vari milioni di euro nel giro di 3-5 anni
<b>d. Adeguatezza delle competenze del team imprenditoriali</b>	<b>0</b>	Il team non ha competenze tecniche e/o manageriali e non si pone il problema di come integrarle all'interno della struttura societaria.	<b>13</b>	Il team è composto da figure di buon livello sotto il profilo tecnico ed ha una chiara cognizione delle proprie carenze, ma non ha ancora pienamente identificato la soluzione.	<b>25</b>	Il team è completo di figure di eccellenza sotto il profilo tecnico, le funzioni chiave sono presidiate e sono presenti risorse dotate di leadership imprenditoriale
<b>e. Attrattività del mercato di riferimento</b>	<b>0</b>	Non si percepisce alcun mercato potenziale, perché il prodotto non soddisfa alcun bisogno; oppure il mercato esiste, ma è troppo affollato di concorrenti	<b>8</b>	Il mercato sembra sufficientemente ampio; esistono spazi occupabili nonostante la concorrenza	<b>15</b>	Il mercato di destinazione è chiaramente identificato e molto ampio. Sono ipotizzabili applicazioni della soluzione proposta in altri segmenti di mercato.
<b>f. Qualità e completezza del business plan</b>	<b>0</b>	Piano poco chiaro, carente di alcuni dati fondamentali	<b>5</b>	Business plan mediamente valido, necessita di alcuni approfondimenti	<b>10</b>	Business plan strutturato in modo chiaro, completo in tutte le sue parti e coerente