



## **CAPITOLATO SPECIALE DESCRITTIVO E PRESTAZIONALE**

*Allegato n. 1 al Disciplinare di Gara*

**GARA EUROPEA MEDIANTE PROCEDURA APERTA EX ART. 71 D.LGS. 36/2023 E SS.MM.II. PER L’AFFIDAMENTO DI SERVIZI DI FORMAZIONE, COACHING E MENTORING RELATIVI ALLA FASE 2 DELLE CALL “BOOST YOUR IDEAS” 2025 E 2026**

**CPV: 79410000-1**

**CIG: B7181355B1**

**CUP: F89I25000580006**



**Lazio Innova S.p.A.**

società soggetta a direzione  
e coordinamento della Regione Lazio  
sede legale  
Via Marco Aurelio, 26/a - 00184 Roma  
t +39 06 605160 - f +39 06 60516601  
numero verde 800 989 796

[www.lazioinnova.it](http://www.lazioinnova.it)  
[info@lazioinnova.it](mailto:info@lazioinnova.it)  
[lazioinnova@pec.lazioinnova.it](mailto:lazioinnova@pec.lazioinnova.it)  
registro delle imprese di Roma  
partita iva e codice fiscale 05950941004  
Rea RM-938517  
capitale sociale € 48.927.354,56 i.v.



**REGIONE  
LAZIO**

## I. PREMESSA

Lazio Innova S.p.A. (di seguito Lazio Innova o Stazione Appaltante o Amministrazione), società in house della Regione Lazio, partecipata anche, con quota di minoranza, dalla Camera di Commercio di Roma, è il risultato del processo di riordino delle società della Regione Lazio dedicate all'innovazione, al credito e allo sviluppo economico previsto dalla legge regionale n. 10/2013.

La Società opera a vantaggio delle imprese e della pubblica amministrazione locale nell'erogazione di incentivi a valere su risorse regionali, nazionali e/o europee; nel sostegno al credito e rilascio di garanzie; negli interventi nel capitale di rischio; nei servizi per l'internazionalizzazione, promozione delle reti d'impresa e delle eccellenze regionali; nei servizi per la nascita e lo sviluppo d'impresa; nelle misure per l'inclusione sociale.

Lazio Innova è presente sul territorio regionale attraverso la rete Spazio Attivo, porta d'accesso a tutte le opportunità messe a disposizione dalla Regione per cittadini, imprese e territorio. Le sedi di Spazio Attivo, con i FabLab presenti in ogni struttura, sono luoghi di lavoro, progettazione d'impresa, prototipazione digitale e organizzazione di laboratori e sfide d'innovazione aperta; luoghi di confronto e co-progettazione con il tessuto imprenditoriale locale, gli Enti locali e il mondo della ricerca, per l'elaborazione di proposte e soluzioni finalizzate alla crescita delle comunità locali, allo sviluppo e all'innovazione.

La Società svolge anche funzioni di assistenza tecnica specialistica alla Regione Lazio, con particolare riferimento all'attuazione della programmazione europea e nazionale, supportando la Cabina di regia per l'attuazione delle politiche regionali ed europee nella definizione e nell'attuazione del Piano unitario regionale delle politiche regionali ed europee e nel coordinamento della programmazione, gestione, funzionamento, monitoraggio e controllo dei Programmi regionali cofinanziati dai Fondi comunitari (FESR, FSE+, FEAMP e FEASR), dal Fondo di Sviluppo e Coesione (FSC) e da ulteriori risorse comunitarie e nazionali destinate al Lazio.

È, inoltre, responsabile per conto della Regione dell'attuazione di specifici progetti di sviluppo e internazionalizzazione.

È incaricata di seguire i programmi Europei per l'innovazione attraverso l'analisi, l'ideazione di progetti di cooperazione e l'implementazione di servizi e attività a vantaggio del sistema innovativo laziale.

## 2. CONTESTO DI RIFERIMENTO

In attuazione del Progetto della Regione Lazio "Potenziamento Rete Spazio Attivo", PR Lazio FESR 2021/2027 - Obiettivo Specifico 1.3 *Rafforzare la crescita sostenibile e la competitività delle PMI e la creazione di posti di lavoro nelle PMI, anche grazie agli investimenti produttivi*, l'Amministrazione intende rinnovare l'iniziativa "Boost Your Ideas" (da ora anche BYI), il Programma di accelerazione che la Regione Lazio finanzia da alcuni anni per supportare Imprese e Team informali a sviluppare soluzioni innovative, volte a rispondere alle principali sfide che i mutati scenari socio-economici globali pongono alle nostre comunità e alle nostre economie, con un particolare focus rivolto ai settori delle Aree di Specializzazione Intelligente (S3) del Lazio.

L'iniziativa, strutturata su *Call* annuali di Lazio Innova, arriva con la *Call Boost Your Ideas 2025*, alla sua 5° *Call* annuale.

La *Call 2025* è suddivisa in due diverse Edizioni, con differenti tempistiche di apertura e chiusura, e ciascuna di esse è rivolta a due distinte tipologie di soggetti, che seguiranno percorsi diversificati:

- "imprese" (costituite in forma societaria, quali startup, micro, piccole e medie imprese);
- "team informali" (non ancora costituiti o in fase di costituzione).

Per ciascuna delle due Edizioni annuali previste, verranno selezionate le Proposte di soluzioni innovative di Imprese e Team informali, che, con l'impiego di processi e/o tecnologie innovative (AI, IOT, ICT, VR, *machine learning*, dati satellitari, *big data analytics*, ecc.), generino prodotti e servizi B2B e B2C applicabili in uno o più dei seguenti ambiti di mercato:

- **Agrifood e Agritech:** efficientamento dei processi aziendali/di produzione agricola; ottimizzare le attività di relazione (sia fisica che informativa) tra gli attori della filiera agricola a vantaggio di un uso intelligente e condiviso dei dati; garantire la qualità e la tracciabilità dei prodotti; efficientamento dei processi di filiera; approvvigionamento trasformazione e conservazione degli alimenti;
- **Healthcare:** benessere fisico e psichico della persona, sicurezza del e sul lavoro; gestione e monitoraggio del malato, diagnostica e medicina; dispositivi medici come wearable; efficientamento dei processi di filiera;
- **Green economy:** transizione energetica; fonti rinnovabili; mobilità sostenibile di merci e persone; nuovi materiali; economia circolare;
- **Istruzione e formazione:** produzione e/o fruizione di contenuti formativi, di mezzi di comunicazione; processi di apprendimento e miglioramento delle competenze; scouting e gestione risorse umane;
- **Cultura e creatività:** valorizzazione e fruizione dei Beni Culturali; attrattività turistica; *design* e *fashion*; *communication*, *new media* e *gaming*; efficientamento dei relativi processi di filiera.

Ciascuna Edizione si svolge, in via generale, secondo le seguenti Fasi:

**Fase 1** – raccolta delle candidature relative ai due percorsi (Imprese e Team informali) e prima selezione, da parte di apposita Giuria, di massimo n. 25 Proposte di soluzioni innovative candidate da Imprese e massimo n. 20 Proposte di soluzioni innovative candidate da Team Informali.

**Fase 2** – percorsi di formazione, *coaching* e *mentoring*, cui accederanno le proposte selezionate nella fase 1 (massimo n. 25 Proposte di soluzioni innovative candidate da Imprese e massimo n. 20 Proposte di soluzioni innovative candidate da Team Informali), diversificati a seconda della tipologia di soggetti selezionati e per i quali è prevista una diversa durata:

- Percorso *StartupLab* per le Imprese, della durata di n. 8 settimane;
- Percorso *TeamLab* per i Team informali, della durata di n. 4 settimane.

**Fase 3** – seconda selezione tra i partecipanti che concluderanno il percorso, da parte di apposita Giuria, per l'assegnazione di premi in relazione alle due categorie Imprese (massimo n. 10 premi in denaro e servizi) e Team informali (massimo n. 3 premi in denaro).

In particolare, la *Call BYI 2025* prevede i seguenti requisiti minimi per la presentazione delle candidature:

- Per le Imprese: un gruppo di lavoro composto da almeno tre persone fisiche, maggiorenni e in possesso almeno di un diploma di maturità, che presenti soluzioni innovative, in termini di prodotto/servizio, già validate o sul mercato e che dimostrino concretezza e scalabilità in uno o più degli ambiti di mercato indicati dal Programma;
- per i Team informali: un gruppo di lavoro composto da almeno due persone fisiche, maggiorenni e in possesso almeno di un diploma di maturità, che presenti soluzioni innovative, in termini di prodotto/servizio, in fase di validazione in uno o più degli ambiti di mercato indicati dal Programma.

Il Programma annuale di accelerazione *Boost Your Ideas*, comprensivo delle 2 Edizioni, ha il duplice obiettivo di:

- supportare i Team informali a trasformare la propria idea innovativa in un progetto di impresa e le Imprese nell'accelerare il processo di arrivo e di penetrazione del mercato della propria soluzione;
- creare opportunità di networking con la rete dei partner del programma.

Il Programma vede infatti la partecipazione di importanti PARTNER che si offrono di collaborare con i partecipanti, non solo con le loro competenze e *know how*, ma soprattutto veicolando opportunità di business, di accesso a nuovi mercati e di sviluppo del loro network. Il programma di accelerazione, inoltre, si avvale di MAIN PARTNER che metteranno a disposizione ulteriori premi.

### 3. OGGETTO DELLA GARA

Con la presente procedura la Stazione Appaltante intende selezionare il Fornitore per i servizi da erogare in relazione alla sopraindicata *Fase 2 – percorsi di formazione, coaching e mentoring* relativamente a massimo n. 25 Proposte di Imprese e massimo n. 20 Proposte di Team Informali selezionate in ciascuna delle due Edizioni annuali del Programma Boost Your Ideas, relativamente alle *Call BYI 2025* e *Call BYI 2026*, con opzione di proroga del contratto di ulteriori due Edizioni annuali del Programma Boost Your Ideas, relativamente alla *Call BYI 2027*, ed una seconda opzione di proroga, per una o due ulteriori Edizioni annuali del Programma Boost Your Ideas, relativamente alla *Call BYI 2028*, ai prezzi, patti e condizioni stabiliti nel contratto, da esercitarsi mediante comunicazione all'appaltatore almeno 1 (un) mese prima della scadenza del contratto, come specificato nel Disciplinare di gara.

Ogni *Call* annuale del Programma Boost Your Ideas prevede l'attivazione di due diverse Edizioni, con tempistiche differenziate, ciascuna composta dalle tre fasi di cui al punto 2 del presente Capitolato.

In relazione alla fase 2 di ogni Edizione, viene richiesto al Fornitore di progettare e quindi programmare e svolgere attività di formazione, *coaching* e *mentoring*, come meglio descritte al successivo punto 4, relative a due *Call* annuali (2025 e 2026) del Programma Boost Your Ideas, ognuna comprensiva di due diverse Edizioni azionate con differenti tempistiche, ciascuna delle quali prevederà 2 percorsi di accompagnamento differenziati per “*imprese*” e “*team informali*” (per un totale nel biennio di n. 4 Edizioni con n. 8 percorsi di accompagnamento).

Ciascuno dei Percorsi di cui sopra, da erogare nell'arco delle n. 8 settimane previste per il Percorso *StartupLab* e delle n. 4 settimane previste per il Percorso *TeamLab*, dovrà essere dal Fornitore costruito e modulato in base alle due diverse tipologie di soggetti, quanto a tematiche trattate e livello di approfondimento.

Ciascun percorso di accompagnamento, i cui contenuti specifici sono descritti dettagliatamente al successivo punto 4 e relativi *subb*, dovrà garantire:

- **formazione** su specifiche tematiche, con un diverso livello di approfondimento in relazione ai soggetti coinvolti (Imprese e Team Informali);
- **coaching one-to-one** alle Proposte selezionate, finalizzato a lavorare sui punti deboli dei singoli progetti, a fornire ai destinatari metodi e strumenti di gestione del progetto e alla sua rimodulazione in termini di business model, executive summary e/o financial plan, per preparare i relativi gruppi di lavoro a interloquire con player di mercato e fondi di investimento;
- **mentoring (consulenza specialistica) one-to-one** fornita da operatori esperti a cui i gruppi di lavoro partecipanti possano accedere al fine di consolidare i loro processi di crescita.

Il servizio sarà erogato da un Operatore Economico in possesso dei requisiti di ordine generale, come previsto dal Disciplinare, che dovrà progettare, programmare e svolgere in modo organico e interconnesso le diverse attività di formazione, *coaching* e *mentoring*, come disciplinate nei successivi punti 4.2 e 4.3 in relazione ai due

diversi Percorsi per Imprese e Team informali, mettendo a disposizione un Team di lavoro altamente qualificato con la composizione e i requisiti minimi previsti al successivo punto 7.

#### 4. DESCRIZIONE DEL SERVIZIO OGGETTO DELL'APPALTO

##### 4.1 OBIETTIVI E ATTIVITÀ COMUNI AI DUE PERCORSI DI ACCOMPAGNAMENTO, DOTAZIONI MINIME

Per entrambe le tipologie di partecipanti (Imprese e Team informali) i servizi richiesti sono quelli di:

- **FORMAZIONE:** webinar formativi tematici, differenziati a seconda della tipologia di soggetto (Imprese e Team informali), e finalizzati a fornire strumenti e metodi di gestione di un progetto innovativo e competenze verticali su specifiche tematiche, di cui verrà fornita indicazione nei paragrafi successivi;
- **COACHING:** incontri obbligatori *one to one* con un *coach* e tutor (quest'ultimo di Spazio Attivo - Lazio Innova) che affiancheranno i partecipanti con l'obiettivo di lavorare sui punti deboli del progetto e della soluzione, al fine raggiungere i diversi obiettivi per i diversi target;
- **MENTORING (consulenza specialistica):** incontri individuali con esperti per l'approfondimento di specifici temi, anche in linea con quelli esaminati nel corso della formazione, e riguardanti argomenti di cui verrà fornita indicazione nei paragrafi successivi.

Le attività suddette verranno svolte dal Fornitore in relazione ai due diversi percorsi *TeamLab* e *StartupLab*, customizzati sulle due tipologie di target e finalizzate al raggiungimento degli obiettivi del programma generale BYI.

L'impegno del Fornitore nello svolgere le attività oggetto della presente procedura (comprese tutte quelle connesse, come ad esempio la preparazione dei materiali, l'analisi dei materiali prodotti dai partecipanti, ecc.), le cui stime in termini di impegno di giornate/uomo per ciascun servizio sono indicate nei successivi paragrafi, è stato calcolato dall'Amministrazione, sulla base dell'esperienza maturata nel corso degli anni, del numero massimo di partecipanti, della durata dei percorsi e dell'incidenza delle tre attività (*formazione*, *coaching* e *mentoring*).

Lazio Innova si riserva la facoltà di modificare la ripartizione delle giornate tra le diverse attività nel limite del 10% delle giornate complessive e del valore dell'appalto, per ciascuna Edizione e tra le Edizioni di una stessa *Call*, tenendo conto dei costi/giornata di ciascuna attività (*formazione*, *coaching* e *mentoring*), come ribassati in sede di gara, a seconda delle concrete esigenze che si manifesteranno in relazione alla tipologia di progetti selezionati nelle diverse Edizioni, all'ambito di mercato di riferimento dei progetti selezionati e alle necessità concrete dei partecipanti (Imprese e Team informali). Lazio Innova si riserva, altresì, per ciascuna Edizione, la facoltà di non richiedere determinate attività, qualora non utili.

Si precisa che il valore massimo riconosciuto per ogni singola giornata/uomo è di:

- euro 450,00/giornata, oltre IVA, per i profili *senior*;
- euro 600,00/giornata, oltre IVA, per i profili *esperti*,

comprendendo nel costo/giornata anche i costi per la progettazione, coordinamento e ogni altro costo aziendale.

Il Fornitore selezionato e il Responsabile dell'Iniziativa Boost Your Ideas procederanno pertanto, di comune accordo, sulla base del progetto di servizio offerto, alla definizione del programma complessivo e definitivo delle diverse Edizioni in relazione ai due diversi percorsi *StartupLab* e *TeamLab*, che potrà comunque subire variazioni in itinere, nella misura e per quanto suesposto, secondo quanto disciplinato dal successivo punto 8.

Nello specifico, le attività di formazione, *coaching* e *mentoring* che il Fornitore dovrà svolgere per ciascuna delle due *Call* annuali e per ciascuna delle due Edizioni previste per singola annualità, devono essere differenziate quanto a tematiche trattate, metodologie e livello di approfondimento, in relazione ai diversi soggetti partecipanti (Imprese e Team informali), secondo quanto previsto nei successivi punti 4.2 e 4.3.

Inoltre, il Fornitore dovrà dotarsi per lo svolgimento del servizio, come specificato nei successivi paragrafi, di:

- strumenti per l'erogazione dei webinar formativi;
- strumenti per la prenotazione e svolgimento degli incontri on line di *coaching* e *mentoring*;
- strumenti per accesso a cartelle di lavoro per la gestione del singolo progetto,

il cui costo a corpo, in termini di acquisizione di licenze utili al raggiungimento degli obiettivi dei servizi, è stimato in 5.000,00 per ciascuna Edizione.

## 4.2 PERCORSO STARTUPLAB (IMPRESE)

Il percorso di accelerazione per le Imprese è articolato in n. 8 settimane ed è finalizzato a lavorare sulle loro Proposte di soluzioni innovative, con l'obiettivo di favorirne l'inserimento/ampliamento sul mercato e prepararle ad interloquire con i player di mercato e i fondi di investimento.

Durante il percorso le Imprese selezionate beneficeranno di attività di formazione, *coaching* e *mentoring* sugli specifici temi della singola settimana, che dovranno essere organizzate ed erogate rispetto ad un programma settimanale in cui tutte e tre le attività dovranno confluire al fine di raggiungere per ogni settimana uno specifico obiettivo e generare output di lavoro chiari e quantificabili.

Per ciascuna Impresa selezionata, quindi, dovrà essere strutturato un piano di lavoro settimanale con gli obiettivi da raggiungere, gli output da produrre e i relativi tools e strumenti da utilizzare.

A partire dalla terza settimana le Imprese potranno incontrare i Partner del Programma BYI allo scopo di aprire interlocuzioni con quelli interessati alla loro soluzione. Questa attività non sarà di competenza del Fornitore e verrà svolta direttamente da Lazio Innova.

Nella cornice del programma generale come sopra delineato il Fornitore presenterà un proprio progetto di servizio in relazione alle tre attività di cui ai successivi punti 4.2.1, 4.2.2 e 4.2.3.

### 4.2.1. Formazione

L'attività di formazione è svolta mediante webinar, da erogare a distanza e/o con lezioni registrate o presentazioni animate da erogare in modalità asincrona con strumenti forniti dal Fornitore, su una gamma di temi formativi ampia, che tenga conto della tipologia di target (imprese già costituite) e degli ambiti del programma Boost Your Ideas come descritti al punto 2 (Agrifood e Agritech; Healthcare; Green economy; Istruzione e formazione; Cultura e creatività). La formazione deve offrire chiavi di lettura, indicazioni, metodi e strumenti utili alle Imprese per saper strutturare, implementare e gestire il loro processo di inserimento/ampliamento sul mercato su cui saranno supportati nell'attività di *coaching*.

La formazione dedicata alle Imprese deve mirare a:

- fornire ai partecipanti gli strumenti e le metodologie per lo sviluppo/consolidamento del modello di business, determinare in quale misura gli obiettivi prefissati - strategici e operativi - vengono raggiunti, con livelli crescenti di maturazione tali da permetterne una affidabile valutazione in termini di potenzialità e di fattibilità;
- mettere i gruppi di lavoro in condizioni di impostare la propria strategia di ingresso/ampliamento sul mercato;

- lavorare sul team building e sulla gestione di un progetto innovativo;
- fornire gli elementi principali per aprire interlocuzioni con i player di mercato e con i fondi di investimento soppesando benefici e costi, opportunità e minacce.

I temi oggetto di formazione, su cui potrebbero convergere anche gli esperti messi a disposizione nel *mentoring*, qui indicati come **contenuti minimi** dell'attività di formazione, da sviluppare ed eventualmente da integrare con ulteriori temi e contenuti dal Fornitore nella propria offerta tecnica, sono i seguenti:

- sviluppo/consolidamento del proprio modello di business;
- approccio ai Fondi Venture: come pensano i fondi, cosa chiedono, come rapportarsi con loro, come fornire una prima valutazione della propria startup; elementi chiavi nella contrattazione con i fondi; costruzione di uno strumento di pianificazione economico finanziaria per i fondi di investimento (es. *executive summary*);
- design di prodotto e di processo;
- strategie e tecniche di marketing e di analisi di impatto;
- strumenti e metodologie per analisi di mercato e posizionamento di prodotto (es. come fare analisi di mercato, trend di mercato afferenti agli ambiti della *Call BYI*, conoscere il cliente, previsioni e stime di mercato, ecc.);
- organizzazione e *operational*s (es. come costruire e gestire il team di progetto, creare e gestire un team di vendita, organizzare la produzione), competenze trasversali (ad es. leadership, management, *problem solving*, capacità di lavorare in team, resilienza, ecc.);
- forme di tutela IPR/MARCHI;
- trattamento dati ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679.

Gli output richiesti dall'Amministrazione relativamente all'attività di formazione consistono in contenuti di almeno 8 Webinar da offrire alle Imprese, organizzati per tematiche (contenuti audiovisivi prodotti, eventualmente registrati *live* nel corso delle attività). Gli interventi registrati o realizzati espressamente per Boost Your Ideas sono di proprietà di Lazio Innova e potranno essere fruibili per altre sue iniziative; a tale proposito è richiesto che l'offerta tecnica confermi esplicitamente la liberatoria per l'utilizzo dei materiali prodotti.

L'impegno stimato per ciascuna Edizione è di 5 giornate/uomo almeno di profilo *senior*.

#### 4.2.2. Coaching

L'attività di *coaching* consiste in una relazione di supporto da parte di una persona esperta di sviluppo di startup, preferibilmente negli ambiti del programma, che si concentra laddove individua un bisogno o una debolezza del progetto o del gruppo di lavoro dell'Impresa.

Nello specifico si richiede di supportare l'Impresa partendo dal suo status di soggetto già costituito, rispetto al quale strutturare un piano di lavoro individualizzato che tenga conto del loro punto di partenza e identifichi obiettivi realisticamente raggiungibili.

Il *coach* dovrà procedere per ciascuna Impresa con *check* di verifica settimanali, da tenere utilizzando strumenti di prenotazione e svolgimento degli incontri *on line* messi a disposizione dal Fornitore, al fine di arrivare al raggiungimento minimo di uno o più degli dei seguenti obiettivi: definizione del processo di sviluppo/consolidamento del modello di business, strutturazione di processi finalizzati all'ingegnerizzazione del prodotto, identificazione di strategie di posizionamento sul mercato e di marketing, pianificazione economico-finanziaria finalizzata alla presentazione del progetto a eventuali investitori e modalità di dialogo e confronto con questi ultimi.

Quindi, si richiede di indirizzare/accompagnare le Imprese affinché siano in grado di impostare processi e metodi utili a consolidare il loro prodotto sul mercato o accedere a nuovi mercati e/o opportunità di business. L'obiettivo del *coach* non è di selezionare ma di supportare, affiancato dai tutor di Spazio Attivo, tutte le Imprese partecipanti nell'evoluzione della propria Proposta di soluzione innovativa, che dovrà essere poi da questi formulata in una versione aggiornata e meglio definita, sulla base del medesimo formulario utilizzato per la candidatura, unitamente a tutta la documentazione prodotta nel corso del percorso, quale ad esempio:

- validazione del *Business model*;
- *executive summary*;
- piano di marketing;
- azioni di validazione del prodotto e relativa misurazione;
- presentazione efficace della proposta, in formato .ppt e *video pitch*, da utilizzare ad eventuali occasioni di presentazione a platee di investitori o potenziali utilizzatori.

L'output richiesto dall'Amministrazione al termine del percorso relativamente all'attività di *coaching* è, per ogni Impresa supportata, il piano di lavoro svolto e l'individuazione degli elementi e punti di debolezza su cui è necessario ancora lavorare.

Alle imprese selezionate sarà assegnato il *coach* con il profilo più in linea con le caratteristiche dei progetti. Per l'assegnazione dei *coach*, Lazio Innova metterà a disposizione del Fornitore le candidature selezionate. Si richiede un numero minimo di *coach*, come specificato al successivo punto 7.3, necessario a garantire complessivamente almeno n. 6 incontri *one-to-one* per ciascun progetto, finalizzati a monitorare e guidare il lavoro dell'Impresa sugli obiettivi raggiungibili stabiliti nel piano concordato. L'impegno stimato per ciascuna Edizione è di 72 giornate/uomo di profilo *esperto*.

#### 4.2.3. Mentoring (consulenza specialistica)

Dovrà essere messa a disposizione delle Imprese una ampia gamma di competenze specialistiche, e quindi un congruo numero di ore da parte di specialisti con i quali confrontarsi, su problemi concreti e specifici che i gruppi di lavoro si trovano ad affrontare, in coerenza con le tematiche oggetto di formazione, come descritto nel punto 4.2.1.

Si richiede pertanto un gruppo di esperti, i cui curricula possono anche coincidere con quelli dei formatori, che metta a disposizione giornate in modalità *office hours* con appuntamenti prenotabili dai partecipanti e svolti *on line* attraverso strumenti messi a disposizione dal Fornitore.

Per quanto riguarda le tematiche oggetto di *mentoring*, si rinvia a quelle minime indicate al punto 4.2.1., essendo comunque elemento dell'offerta tecnica lo sviluppo di tali tematiche e l'eventuale indicazione di ulteriori temi e contenuti oggetto sia della formazione che del *mentoring*.

L'output richiesto dall'Amministrazione al termine del percorso relativamente all'attività di *mentoring* è, per ogni Impresa supportata, il piano di lavoro svolto.

L'impegno stimato per ciascuna Edizione è di 30 giornate/uomo di profilo *esperto*.

#### 4.3 PERCORSO TEAMLAB (TEAM INFORMALI)

Il percorso di accompagnamento per i Team informali è articolato in n. 4 settimane ed ha l'obiettivo di fornire metodo e competenze utili a trasformare un'idea di soluzione in una startup. Il percorso è pertanto finalizzato a fornire strumenti e metodi per costruire un modello di business, per validarlo e misurarlo, per definire una prima valutazione dei costi di implementazione del progetto, a fornire un supporto nell'individuare la forma

giuridica più in linea con la tipologia di progetto, oltre che ad acquisire informazioni sui principali strumenti di ingegneria finanziaria (*crowdfunding*, *business angel*, finanza agevolata).

Durante il percorso, i Team selezionati beneficeranno di attività di formazione, *coaching* e *mentoring* sugli specifici temi della singola settimana, che dovranno essere organizzate ed erogate rispetto ad un programma settimanale in cui tutte e tre le attività dovranno confluire al fine di raggiungere per ogni settimana uno specifico obiettivo e generare output di lavoro chiari e quantificabili.

Per ciascun Team selezionato, quindi, dovrà essere strutturato un piano di lavoro settimanale con gli obiettivi da raggiungere, gli output da produrre e i relativi tools e strumenti da utilizzare.

Nella cornice del programma generale come sopra delineato, il Fornitore presenterà un proprio progetto di servizio in relazione alle tre attività di cui ai successivi punti 4.3.1, 4.3.2 e 4.3.3.

### 4.3.1. Formazione

Anche in relazione al percorso *TeamLab*, l'attività di formazione è svolta mediante webinar, da erogare a distanza e/o con lezioni registrate o presentazioni animate da erogare in modalità asincrona con strumenti forniti dal Fornitore, su una gamma di temi formativi ampia, che tenga conto della tipologia di target (Team informali) e degli ambiti del programma Boost Your Ideas come descritti al punto 2 (Agrifood e Agritech; Healthcare; Green economy; Istruzione e formazione; Cultura e creatività). La formazione deve offrire chiavi di lettura, indicazioni, metodi e strumenti utili ai membri del Team per saper strutturare, implementare e gestire progetti innovativi su cui saranno supportati nell'attività di *coaching*.

La formazione dedicata ai Team deve mirare a:

- fornire ai partecipanti gli strumenti e le metodologie per costruire e validare un modello di business, nonché definire e validare un MVP;
- mettere i Team nelle condizioni di impostare una strategia di ingresso sul mercato;
- fornire gli strumenti per una prima valutazione dei costi di implementazione del progetto;
- lavorare sul team building e sulla gestione di un progetto innovativo;
- fornire le informazioni utili all'individuazione della forma giuridica più in linea con la tipologia di progetto;
- far acquisire informazioni sui principali strumenti di ingegneria finanziaria (*crowdfunding*, *business angel*, finanza agevolata).

I temi oggetto di formazione, su cui potrebbero convergere anche gli esperti messi a disposizione nel *mentoring*, qui indicati come **contenuti minimi** dell'attività di formazione, da sviluppare ed eventualmente da integrare con ulteriori temi e contenuti dal Fornitore nella propria offerta tecnica, sono i seguenti:

- gestione del team: es. organizzazione e *operational*s (es. come costruire e gestire il team di progetto, creare e gestire un team di vendita, organizzare la produzione);
- competenze trasversali (ad es. leadership, management, problem solving, capacità di lavorare in team, resilienza, ecc.);
- validazione MVP: tecniche per la validazione di un MVP e del prodotto con le relative metriche, *client* e *user experience* di un prodotto/servizio, design di prodotto;
- come strutturare il proprio modello di business: metodologie di progettazione per lo sviluppo di progetti innovativi (es. *Business Model Canvas*, *Lean Startup*, *SCRUM*, *Javelin*, *OKR*, *KPI*, ecc.);
- marketing: strumenti di marketing digitale e non, strategie di posizionamento di un prodotto, (SEO, SEM, GOOGLE ADV, ecc.) anche rispetto alle tematiche del Programma Boost Your Ideas; strumenti per l'analisi dei dati (es. analisi dei microdati; strategie A/B testing, ecc.);

- strumenti di ingegneria finanziaria: fondi, *crowdfunding*, credito bancario, ecc.;
- modalità di costituzione di impresa;
- tecniche di costruzione e presentazione di un pitch efficace.

Gli output richiesti dall'Amministrazione relativamente all'attività di formazione consistono in contenuti di almeno 8 Webinar da offrire ai Team, organizzati per tematiche (contenuti audiovisivi prodotti, eventualmente registrati *live* nel corso delle attività). Alcune delle tematiche trattate in questo percorso, e quindi gli output, potrebbero essere le stesse del percorso *StartupLab*.

Gli interventi registrati o realizzati espressamente per Boost Your Ideas sono di proprietà di Lazio Innova e potranno essere fruibili per altre sue iniziative; a tale proposito è richiesto che l'offerta tecnica confermi esplicitamente la liberatoria per l'utilizzo dei materiali prodotti.

L'impegno stimato per ciascuna Edizione è di 5 giornate/uomo almeno di profilo *senior*.

#### 4.3.2. Coaching

Anche in tal caso si richiede di supportare i Team partendo dal loro status di Team informali non ancora costituiti o in via di costituzione, rispetto al quale strutturare un piano di lavoro individualizzato che tenga conto del loro punto di partenza e identifichi obiettivi realisticamente raggiungibili.

Il *coach* dovrà procedere per ciascun Team con *check* di verifica settimanali, da tenere utilizzando strumenti di prenotazione e svolgimento degli incontri *on line* messi a disposizione dal Fornitore, al fine di arrivare al raggiungimento minimo di uno o più dei seguenti obiettivi: validazione corretta del MVP, definizione del modello di business, una prima pianificazione economico finanziaria, identificazione di strategie di posizionamento sul mercato e di marketing. L'obiettivo è di indirizzare/accompagnare i Team affinché siano in grado di costituirsi in Impresa per poi operare sul mercato.

L'obiettivo del *coach* sarà quindi di supportare, affiancato dai tutor di Spazio Attivo, tutti i Team nell'evoluzione della propria Proposta di soluzione innovativa, che dovrà essere poi da questi formulata in una versione aggiornata e meglio definita, sulla base del medesimo formulario utilizzato per la candidatura, unitamente a tutta la documentazione prodotta nel corso del percorso, quale ad esempio:

- *business model*;
- prima pianificazione economico finanziaria;
- *roadmap* del progetto;
- presentazione efficace della proposta, in formato .ppt e *video pitch*.

L'output richiesto dall'Amministrazione al termine del percorso relativamente all'attività di *coaching* è, per ogni Team supportato, il piano di lavoro svolto e l'individuazione degli elementi e punti di debolezza su cui è necessario ancora lavorare.

A ciascuno dei Team selezionati sarà assegnato il *coach* con il profilo più in linea con le caratteristiche dei progetti.

Per l'assegnazione dei *coach*, Lazio Innova metterà a disposizione del Fornitore le candidature selezionate.

Si richiede un numero minimo di *coach*, come specificato al successivo punto 7.3, necessario a garantire complessivamente almeno n. 4 incontri *one-to-one* per ciascun progetto, finalizzati a monitorare e guidare il lavoro del Team sugli obiettivi raggiungibili stabiliti nel piano concordato.

L'impegno stimato per ciascuna Edizione è di 24 giornate/uomo almeno di profilo *senior*.

### 4.3.3. Mentoring (consulenza specialistica)

Dovrà essere messa a disposizione dei Team informali una ampia gamma di competenze specialistiche, e quindi un congruo numero di ore da parte di specialisti con i quali confrontarsi, su problemi concreti e specifici che i Team si trovano ad affrontare, in coerenza con le tematiche oggetto di formazione, come descritto nel punto 4.3.1.

Si richiede pertanto un gruppo di esperti, i cui curricula possono anche coincidere con quelli dei formatori, che mettano a disposizione giornate in modalità *office hours*, con appuntamenti prenotabili dai partecipanti e svolti *on line* attraverso strumenti messi a disposizione dal Fornitore.

Per quanto riguarda le tematiche oggetto di *mentoring*, si rinvia a quelle minime indicate al punto 4.3.1., essendo comunque elemento dell'offerta tecnica lo sviluppo di tali tematiche e l'eventuale indicazione di ulteriori temi e contenuti oggetto sia della formazione che del *mentoring*.

L'output richiesto dall'Amministrazione al termine del percorso relativamente all'attività di *mentoring* è, per ogni Team di progetto supportato, il piano di lavoro svolto.

L'impegno stimato per ciascuna Edizione è di 24 giornate/uomo di profilo *esperto*.

## 5. CARATTERISTICHE E CONTENUTI DEI SERVIZI RICHIESTI

L'Operatore Economico, in sede di candidatura, deve presentare una relazione tecnica (Offerta tecnica) che illustri i seguenti contenuti:

- a) il progetto di servizio delle attività da svolgere (*formazione, coaching e mentoring*);
- b) la specificazione del Team di lavoro che l'appaltatore metterà a disposizione per l'erogazione del servizio (*capo progetto, formatori, coach e mentor*);

Si specifica che i punti a) e b) concorreranno, in diversa misura, alla valutazione dell'offerta tecnica e, pertanto, all'attribuzione del punteggio.

In particolare, l'Operatore Economico dovrà presentare una relazione tecnica contenente:

- a) il progetto di servizio delle tre attività da svolgere (*formazione, coaching e mentoring*). Il progetto, unico, che sarà pertanto valutato complessivamente in relazione ai due percorsi offerti per singola Edizione, dovrà però tener conto distintamente dei due percorsi *StartupLab* e *TeamLab*.

Nella cornice del programma generale dei due percorsi *TeamLab* e *StartupLab*, come riportato ai precedenti punti 4.2 e 4.3, delle tematiche da affrontare, i cui contenuti minimi sono previsti ai precedenti punti 4.2.1 e 4.3.1, dei diversi ambiti di mercato dei progetti di cui al precedente punto 2, e sulla base della ripartizione, predefinita da Lazio Innova, delle singole attività nell'ambito del servizio, come indicate al precedente punto 4 e relativi subb, modificabili secondo quanto previsto dal punto 4.1, la relazione dovrà contenere:

- un programma formativo con le modalità organizzative, la metodologia e gli strumenti di lavoro utilizzati nell'erogazione dell'attività, i contenuti e le tematiche oggetto di formazione, il dettaglio delle giornate/uomo di impegno previste;
- un programma di *mentoring*, in cui saranno indicate le tematiche oggetto della consulenza, le modalità di erogazione, la metodologia e gli strumenti di lavoro utilizzati nell'erogazione dell'attività, il dettaglio delle giornate/uomo di impegno previste;
- un programma di *coaching* con relative finalità per le due categorie (Team informali e Imprese), le modalità organizzative, la metodologia di erogazione e gli strumenti di lavoro oltre che i form utilizzati nell'erogazione dell'attività, il dettaglio delle giornate/uomo di impegno previste.

Per modalità organizzativa delle tre attività deve intendersi la capacità di organizzare e gestire il percorso. In relazione alla modalità organizzativa delle tre attività sarà data maggior rilevanza all'offerta che presenti un'organizzazione efficace e che permetta ai partecipanti di fruire con facilità delle diverse attività, comprendendo anche la possibilità di supporto alla risoluzione di criticità che dovessero emergere nella partecipazione alle attività o nell'uso degli strumenti messi a loro disposizione.

Per metodologia di erogazione delle tre attività deve intendersi il complesso di strumenti che renda più efficace ed efficiente il raggiungimento degli obiettivi e del lavoro che viene svolto, compresi gli strumenti di prenotazione e svolgimento degli incontri *on line* di *coaching/mentoring* richiesti dal Capitolato. In relazione alla metodologia di erogazione delle tre attività sarà data maggior rilevanza alla tipologia di strumenti utilizzati, quali ad esempio piattaforme/siti che facilitino la fruizione dei servizi da parte dei gruppi di lavoro selezionati distinti per target (Imprese e Team informali), accesso a cartelle di lavoro singole per la gestione del singolo progetto.

Per strumenti di lavoro delle tre attività devono intendersi strumenti di pianificazione e monitoraggio del lavoro svolto, modelli di output da produrre, utilizzo di piattaforme di lavoro per generare gli output, compresi gli strumenti per l'erogazione *on line* dei webinar formativi richiesti dal Capitolato. In relazione agli strumenti di lavoro sarà data maggior rilevanza all'innovatività degli strumenti proposti e all'elaborazione/utilizzo di strumenti e format specifici su cui le due tipologie di utenti possano lavorare e generare output concreti e che favoriscano il raggiungimento degli obiettivi e la massima fruizione del programma ai partecipanti.

La qualità, efficacia, innovatività e fruibilità del Progetto di servizio offerto concorrerà alla valutazione dell'offerta tecnica, così come indicato nel Disciplinare, tenendo conto degli elementi sopra indicati relativi alle tre diverse attività (modalità organizzative dei tre programmi, metodologia di erogazione delle attività e strumenti utilizzati), nonché:

- per la formazione e il *mentoring*, dello sviluppo delle tematiche minime da trattare indicate ai punti 4.2.1 e 4.3.1 del Capitolato nonché di quelle ulteriori eventualmente proposte, che siano di rilevante interesse in relazione alle finalità del programma BYI;
- per il *coaching*, delle finalità dell'attività per le due categorie (Team informali e Imprese), intendendosi per finalità la capacità di risposta nel lavorare sui punti deboli delle Proposte ammesse al percorso e nell'accompagnarle a raggiungere i diversi obiettivi fissati, nonché, dal punto di vista organizzativo del programma, dell'eventuale incremento del numero di incontri *one to one* per ogni progetto rispetto a quelli minimi indicati dal Capitolato.

La relazione deve illustrare in modo specifico tutti gli aspetti sopra indicati che concorrono alla valutazione e, pertanto, all'attribuzione di punteggio.

**b)** una dettagliata descrizione del Team di lavoro proposto per le diverse attività, la cui composizione minima, ove prevista, e i requisiti soggettivi minimi sono specificati ai successivi punti 7.1, 7.2 e 7.3., allegando curricula, anche in forma anonima, con facoltà di oscurare i dati personali. I curricula dovranno comunque essere attribuibili ad un soggetto determinato. Nel caso si opti per la presentazione di curricula anonimi, i nominativi dei professionisti impiegati nei diversi ruoli (capoprogetto, formatori, *coach* e mentor) dovranno essere resi noti prima della sottoscrizione del contratto.

La valutazione complessiva della qualità, dell'esperienza, della coerenza e completezza delle competenze del Team di lavoro in relazione alle finalità del Programma BYI, concorrerà alla valutazione dell'offerta tecnica, così come indicato nel Disciplinare. Il punteggio per il Team di lavoro verrà pertanto assegnato, quanto al Capoprogetto, quale figura importante di coordinamento dell'intero Team di lavoro nonché principale punto

di contatto con l'Amministrazione per le decisioni strategiche del Progetto, in relazione alla qualità e quantità delle esperienze come da c.v. e delle caratteristiche ulteriori del profilo rispetto ai contenuti minimi specificati al successivo punto 7.1; quanto agli altri componenti, sulla base della corrispondenza dei diversi profili/curricula dei professionisti con le finalità delle tre attività da svolgere in relazione al Programma BYI e delle caratteristiche ulteriori dei profili rispetto ai contenuti minimi specificati ai successivi punti 7.2 e 7.3. Nella relazione andranno specificati tutti i profili/professionalità messi a disposizione per i diversi programmi (formazione, *coaching* e *mentoring*) che concorreranno alla valutazione complessiva del Team di lavoro sulla base dell'esperienza e competenza complessiva del Team nei ruoli ricoperti e della poliedricità dei profili e, in particolare:

- per i formatori (almeno *senior*) e mentor (*esperti*) sarà attribuito un maggior punteggio complessivo al Team di lavoro dai cui curricula si evincano nel complesso maggiori competenze ed esperienze relative al maggior numero di temi oggetto della formazione e/o del *mentoring* tra quelli indicati ai punti 4.2.1 e 4.3.1 del Capitolato e quelli eventualmente proposti in sede di offerta tecnica, nonché agli ambiti di mercato di cui al punto 2 del Capitolato;
- per i *coach* sarà dato maggior rilievo ai curricula da cui si evinca maggior esperienza relativa ad attività di accompagnamento alla creazione di impresa con Team informali e di accompagnamento al *go to market* di Imprese, anche svolta al di fuori di programmi simili o similari, e la maggior verticalità di competenze sugli ambiti specifici della *Call* di cui al punto 2.

La relazione illustra tutti gli aspetti sopra indicati che concorrono alla valutazione e, pertanto, all'attribuzione di punteggio.

## 6. DURATA DELL'APPALTO E CRONOPROGRAMMA

La durata dell'appalto è fissata in 24 mesi dalla sottoscrizione del contratto ed è relativa alle due annualità del Programma Boost Your Ideas *Call* 2025 e *Call* 2026, ciascuna delle quali suddivisa in due Edizioni, i cui percorsi differenziati per soggetto (*StartupLab* e *TeamLab*) avranno rispettivamente la durata di 8 e 4 settimane.

La stazione appaltante si riserva di prorogare il contratto di ulteriore due Edizioni annuali del Programma Boost Your Ideas, relativamente alla *Call* BYI 2027, ed una seconda opzione di proroga, per una o due ulteriori Edizioni annuali del Programma Boost Your Ideas, relativamente alla *Call* BYI 2028, ai prezzi, patti e condizioni stabiliti nel contratto.

I servizi specificati al punto 4 e subb, relativi alla *Call Boost Your Ideas 2025*, saranno erogati, indicativamente:

- per la 1° Edizione, a partire dal mese di ottobre 2025 e per la durata di n. 8 settimane continuative per il percorso *StartupLab* e di n. 4 settimane continuative per il percorso *TeamLab*;
- per la 2° Edizione, a partire dal mese di marzo 2026 e per la durata di n. 8 settimane continuative per il percorso *StartupLab* e di n. 4 settimane continuative per il percorso *TeamLab*.

I servizi relativi alla *Call Boost Your Ideas 2026* saranno erogati, indicativamente:

- per la 1° Edizione, a partire dal mese di ottobre 2026 e per la durata di n. 8 settimane continuative per il percorso *StartupLab* e di n. 4 settimane continuative per il percorso *TeamLab*;
- per la 2° Edizione, a partire dal mese di marzo 2027 e per la durata di n. 8 settimane continuative per il percorso *StartupLab* e di n. 4 settimane continuative per il percorso *TeamLab*.

Resta fermo che nell'arco del biennio la Stazione Appaltante non può prevedere con esattezza il momento di avvio delle diverse Edizioni e pertanto la data di avvio di ogni Edizione sarà comunicata al Fornitore con un anticipo minimo di 30 giorni.

## 7. TEAM DI LAVORO E COMPETENZE PROFESSIONALI

Il Fornitore assicura l'efficace ed efficiente erogazione dei servizi sopra descritti al punto 4 e relativi subb, mediante la costituzione di un Team di lavoro, coordinato da un Capoprogetto che assuma il ruolo di principale referente verso l'Amministrazione, con i seguenti requisiti minimi.

### 7.1. Capoprogetto

È richiesto che il Capoprogetto possenga una comprovata esperienza in:

- gestione di progetti e commesse complesse;
- disegno e gestione di percorsi di accelerazione di startup con almeno una esperienza a livello internazionale;
- esperienza minima di 5 anni per ciascuno dei due punti di cui sopra.

Il Capoprogetto può anche coincidere con una delle figure di cui ai successivi punti 7.2 e 7.3, purché abbia i requisiti minimi richiesti per ricoprire i rispettivi ruoli.

### 7.2. Team di lavoro per attività di formazione e mentoring

Il Team di lavoro per le due attività di formazione e *mentoring* deve essere composto da un numero di figure/curricula:

- con almeno il profilo di *senior* per le attività di formazione,
- con il profilo di *esperto* per le attività di *mentoring*,

in numero congruo rispetto alla duplice esigenza di avere formatori in linea con il numero di temi oggetto della formazione e consulenti specializzati in grado di fornire assistenza specifica sui temi oggetto del *mentoring*.

Si intende per profilo *esperto* un professionista che abbia almeno 10 anni di esperienza sui temi oggetto del servizio; si intende per profilo *senior* un professionista che abbia almeno 5 anni di esperienza sui temi oggetto del servizio.

### 7.3. Team di lavoro per attività di coaching

Il Team di lavoro deve essere composto da un numero di figure/curricula:

- con almeno il profilo *senior* per le attività di *coaching* verso i Team;
- con il profilo *esperto* per le attività di *coaching* verso le Imprese,

in numero congruo rispetto alle esigenze minime indicate al punto 4.2.2 e 4.3.2 e all'offerta tecnica presentata, ma non inferiore a 4 per le attività di *coaching* verso i Team e non inferiore a 5 per le attività di *coaching* verso le Imprese.

Si intende per profilo *esperto* un professionista, anche non iscritto in specifico Albo o Registro dei *Coach*, che possenga un profilo ed esperienza di almeno 8 anni documentata di accompagnamento per le Imprese nel supporto allo sviluppo di progetti imprenditoriali ad alto potenziale; si intende per profilo *senior* un professionista, anche non iscritto in specifico Albo o Registro dei *Coach*, che possenga un profilo ed esperienza di almeno 5 anni documentata di accompagnamento di team finalizzato a strutturare un progetto di impresa.

Sono maggiormente rilevanti esperienze legate ai mercati e ai trend tecnologici degli ambiti del Programma Boost Your Ideas, utili a supportarli nella progettazione del prodotto rispetto alle opportunità del proprio mercato.

## 8. LUOGO E MODALITÀ DI ESECUZIONE DELLA PRESTAZIONE

Le attività verranno realizzate prevalentemente in modalità digitale a distanza, ferma restando la facoltà di Lazio Innova di organizzare fino a 4 incontri in presenza, presso una delle sedi della rete Spazio Attivo, senza che questo comporti alcun incremento di compenso o rimborso spese.

Considerata questa facoltà come eventuale, si stima che i costi della sicurezza derivanti da interferenze siano pari a zero.

Il Fornitore selezionato sarà affiancato dal Responsabile dell'Iniziativa Boost Your Ideas nella definizione del programma complessivo di accelerazione, comunque modificabile anche in itinere secondo quanto previsto nel presente punto.

Il Fornitore dovrà fornire a Lazio Innova per approvazione, almeno 15 giorni prima dell'inizio delle attività relative ad ogni Edizione e ai due diversi percorsi di accompagnamento, un piano dettagliato:

- del programma settimanale delle attività di formazione (con indicazione dei contenuti e dei formatori coinvolti);
- del programma delle attività di *coaching* (con indicazione dei profili coinvolti e delle disponibilità settimanali);
- del programma delle attività di *mentoring* (con indicazione dei profili coinvolti e delle disponibilità settimanali).

L'Amministrazione e il Fornitore dovranno organizzare riunioni a cadenza quindicinale, in una sede e/o modalità indicata da Lazio Innova, per discutere lo stato di avanzamento del servizio in relazione al Programma BYI e segnalare eventuali criticità o azioni correttive necessarie.

A seguito di tali valutazioni, nel corso del servizio, sarà cura del Fornitore comunicare e concordare con Lazio Innova ogni eventuale modifica delle attività rispetto al programma in esecuzione.

## 9. OBBLIGHI DEL FORNITORE

Il Fornitore riconosce con la semplice presentazione dell'offerta di essere pienamente edotto ed avere tenuto in debito conto tutte le condizioni ambientali e le circostanze connesse, che possono avere influenza sull'esecuzione del servizio e sulla determinazione dei prezzi e di disporre di idonea struttura organizzativa per provvedere agli adempimenti derivanti dall'assunzione del servizio.

Il Fornitore assume il rischio completo e incondizionato della gestione a proprio carico del servizio, impegnandosi a realizzare tutto quanto descritto nel punto 4 e relativi subb, come integrato dall'offerta presentata, e pianificato in sede di avvio degli interventi, nelle modalità indicate al paragrafo 8.

Attraverso la presentazione dell'offerta il Fornitore si impegna, prima della stipula del contratto d'appalto, a comunicare per iscritto al RUP e/o al Direttore dell'esecuzione, ove nominato, il nominativo di ciascuna risorsa umana (compreso il Capoprogetto) e la corrispondenza nominativa ai componenti del Team di lavoro ove indicati in forma anonima nell'offerta tecnica stessa. In difetto, Lazio Innova si riserva di revocare l'aggiudicazione e scorrere la graduatoria.

Le risorse componenti il Team di lavoro già indicate nominalmente in sede di offerta ovvero comunicate per iscritto al RUP e/o al Direttore dell'esecuzione, ove nominato, saranno sostituibili a fronte di motivata comunicazione da parte dell'Aggiudicatario e a condizione che il profilo subentrante sia di livello professionale equivalente o superiore. In tal caso Lazio Innova, all'esito della valutazione di equivalenza del curriculum del subentrante, entro n. 10 giorni lavorativi, ove lo ritenga inadeguato, può richiedere al Fornitore la sua sostituzione. Il Fornitore avrà a disposizione n. 5 giorni lavorativi per presentare il curriculum della risorsa in

sostituzione. Lazio Innova potrà, inoltre, chiedere in ogni momento, motivandola, la sostituzione di una o più risorse del Fornitore che, dalla ricezione della richiesta, avrà a disposizione n. 5 giorni lavorativi per presentare uno o più curriculum delle risorse in sostituzione. In entrambi i casi di cui sopra, in caso di mancata sostituzione del profilo, la Stazione Appaltante si riserva la facoltà di risolvere il contratto.

In relazione alle diverse attività, il Fornitore deve predisporre, ogni due settimane durante il percorso, un Report dell'andamento delle singole attività, il cui esame sarà oggetto della verifica periodica di cui al paragrafo 8 e che dovrà riportare almeno l'indicazione dei risultati dei seguenti indicatori di realizzazione: numero dei webinar e dei relativi partecipanti, n. di ore di *coaching* erogate a ciascun Team informale/Impresa partecipante, n. di ore di *mentoring* erogate a ciascun Team informale/Impresa partecipante, n. giornate/uomo impegnate.

In relazione alle diverse attività, il Fornitore deve predisporre entro n.15 giorni dalla chiusura del singolo percorso di riferimento, un Report complessivo dettagliato delle attività realizzate di cui al punto 4 e delle giornate/uomo impegnate, indicando i risultati finali dei seguenti indicatori di realizzazione: numero dei webinar e dei relativi partecipanti, n. di ore di *coaching* erogate a ciascun Team informale/Impresa partecipante, n. di ore di *mentoring* erogate a ciascun Team informale/Impresa partecipante. Inoltre, per ogni progetto supportato dovrà essere fornito il piano di lavoro svolto per ogni Team informale/Impresa, in particolare dai *coach* e *mentor*, completo dell'individuazione degli elementi e punti di debolezza su cui è necessario ancora lavorare, secondo quanto previsto ai punti 4.2.2 e 4.3.2. Infine, dovranno essere consegnati tutti i prodotti realizzati dal Fornitore appositamente per Boost Your Ideas.

Sono a totale carico del Fornitore, oltre agli strumenti minimi di cui al punto 4.1, tutte le dotazioni, i materiali, i mezzi e gli strumenti occorrenti per l'esecuzione del servizio e comunque quant'altro sia necessario per l'esecuzione della prestazione a perfetta regola d'arte.

## 10. DISCIPLINA DELLE CONTESTAZIONI IN CORSO D'ESECUZIONE

In caso di mancata, inesatta e/o ritardata esecuzione delle prestazioni oggetto del contratto e/o comunque in caso di inadempienza agli obblighi contrattuali, l'Amministrazione contesterà per iscritto tali inadempienze invitando il Fornitore a trasmettere dettagliate spiegazioni in merito entro cinque giorni dalla ricezione delle contestazioni.

In caso di inerzia ovvero qualora le spiegazioni fornite non siano considerate adeguate, salva ogni altra facoltà, Lazio Innova avrà l'insindacabile facoltà di applicare una penale pari all'1 (uno) per mille dell'importo del Contratto per ogni giorno di ritardo e/o per ogni inadempienza.

Qualora si verificassero persistenti e gravi inadempimenti delle prestazioni affidate, ovvero vengano irrogate penali per un totale complessivo pari al 10% dell'importo di aggiudicazione, Lazio Innova ha facoltà di risolvere il Contratto, senza obbligo di preavviso o di pronuncia giudiziaria, e di fare eseguire le prestazioni non rese ad altro soggetto, in danno ed a spese del Fornitore, salva ogni azione per il risarcimento del maggior danno subito nonché ogni altra azione che Lazio Innova ritenesse di intraprendere a tutela dei propri interessi.

L'importo derivante dall'applicazione delle suddette penali sarà detratto dagli importi delle fatture dopo che il Fornitore, su richiesta documentata di Lazio Innova, abbia formalmente accettato la detrazione emettendo apposita nota di credito.

Diversamente, l'Amministrazione provvede a recuperare l'importo incamerando la cauzione per la quota parte relativa all'importo della penale.

## **11. DISCIPLINA DEI CONTROLLI, MODALITA' TECNICHE E TEMPI DELLA VERIFICA DI CONFORMITA'**

Al fine di assicurare la regolare esecuzione del contratto ed il corretto utilizzo delle risorse pubbliche, l'esecuzione del servizio verrà monitorata costantemente dall'Amministrazione.

I controlli sono svolti senza preavviso e sono rivolti a verificare il rispetto delle modalità di erogazione dei servizi, la congruità qualitativa e quantitativa dei servizi erogati e degli strumenti utilizzati secondo quanto dichiarato nell'offerta, nonché il rispetto di tutte le prescrizioni dettate dai documenti di gara, come integrate dall'offerta presentata.

All'esito dei controlli, in presenza di elementi di difformità rispetto a quanto previsto nel contratto, il RUP o, ove nominato, il Direttore dell'esecuzione, procede alla contestazione delle violazioni al Fornitore, secondo le modalità previste dall'art. 10.

Al termine di ogni ciclo relativo alla singola Edizione del Programma Boost Your Ideas, il RUP o, ove nominato, il direttore dell'esecuzione, procederà alla verifica di conformità del servizio reso per certificare il rispetto delle caratteristiche tecniche, economiche e qualitative delle prestazioni, nonché degli obiettivi e dei tempi, in conformità delle previsioni e pattuizioni contrattuali.

La suddetta verifica avverrà mediante esame dei report inviati nei tempi previsti dal presente capitolato. In caso di mancato superamento della verifica, l'Amministrazione contesterà per iscritto tali inadempienze, invitando il Fornitore a trasmettere dettagliate spiegazioni in merito entro cinque giorni dalla ricezione delle contestazioni.

In caso di inerzia ovvero qualora le spiegazioni fornite non siano considerate adeguate, salva ogni altra facoltà, Lazio Innova ha facoltà di risolvere il Contratto per le prestazioni residue, senza obbligo di preavviso o di pronuncia giudiziaria, e di fare eseguire le prestazioni non rese ad altro soggetto, in danno ed a spese del Fornitore, salva ogni azione per il risarcimento del maggior danno subito nonché ogni altra azione che Lazio Innova ritenesse di intraprendere a tutela dei propri interessi.

L'importo derivante dall'applicazione delle suddette penali sarà detratto dagli importi delle fatture dopo che il Fornitore, su richiesta documentata di Lazio Innova, abbia formalmente accettato la detrazione emettendo apposita nota di credito.

Diversamente, l'Amministrazione provvede a recuperare l'importo incamerando la cauzione per la quota parte relativa all'importo della penale.