

Come viene valutato un progetto nell'ambito del programma EIE

Principi generali, metodologia e tempistica

Valutazioni EIE : principi & steps

PRINCIPI BASILARI

■ Trattamento corretto ed equo di tutti i proponenti

► Il testo 2010 della Call fissa tutti i criteri necessari per la presentazione delle proposte :

- il calendario,
- le risorse disponibili,
- le priorità,
- i criteri di valutazione,
- le modalità di presentazione

Valutazioni EIE : principi & steps

■ Per le valutazioni EACI si avvale di Esperti indipendenti esterni come consiglieri

Il tuo giudizio deve essere libero da qualsiasi conflitto di interesse

Un conflitto di interessi sussiste quando la capacità di un valutatore è compromessa a causa di legami familiari o affettivi, da affinità politica, interesse economico o da qualsiasi altra connessione pertinente o di interesse comune con i beneficiari

■ Deve essere riservata

- ▶ Alcun contatto con i proponenti

■ Non devono essere discriminatorie

- ▶ Trattamento corretto ed equo di tutte le proposte

Valutazioni EIE : principi & steps

■ 3 steps del processo di valutazione

✓ CRITERI DI AMMISSIBILITÀ - Selezione fatta da EACI

- ✓ SOLO domande on-line entro la scadenza indicata nel Bando
- ✓ La proposta deve essere completa in ogni sua parte
- ✓ Minimo 3 partner indipendenti di 3 diversi Paesi ammissibili (UE-27, Croazia, Norvegia, Islanda o Liechtenstein)
- ✓ La proposta deve essere coerente con gli obiettivi della call

✓ CRITERI DI SELEZIONE - Selezione fatta da EACI + esperti indipendenti

- ✓ I proponenti devono dimostrare la loro capacità finanziaria e tecnica per realizzare l'azione (vedi documenti richiesti nella guida ai proponenti)

✓ CRITERI DI AGGIUDICAZIONE (**RIVISTI**) Selezione fatta dagli esperti indipendenti

1. Criteri di aggiudicazione
2. L'Application forms e le schede di valutazione
3. Tempi e metodologia

Criteri di aggiudicazione

Criteri di aggiudicazione rivisti

1. Rilevanza dell'azione
 2. Qualità della metodologia
 3. Valore aggiunto per la Comunità
 4. Costi e co-finanziamento
 5. Gestione ed organizzazione del gruppo
- 3 sub-criteri ciascuno

1. Rilevanza dell'azione proposta
 2. Qualità della metodologia di implementazione
 3. **Ambizione e credibilità dell'impatto dell'azione proposta**
 4. Valore aggiunto UE
 5. Risorse allocate per l'azione proposta
- 3 sub-criteri ciascuno

1. Rilevanza dell'azione proposta

1.1 Coerenza con le priorità call IEE:

1.2 Coerenza con le esigenze di mercato e le barriere esistenti:

1.3 Contributo all'implementazione delle politiche comunitarie:



2. Qualità della metodologia di implementazione

2.1 Idoneità dell'approccio proposto e coinvolgimento gruppi target

2.2 Chiarezza dei pacchetti di lavoro, pianificazione del progetto e l'adeguatezza di controllo delle prestazioni

2.3 Qualità del piano di comunicazione per promuovere l'adozione della soluzione (i) da parte degli attori del mercato / i decisori e le altre parti

3. Ambizione e credibilità dell'impatto dell'azione proposta

3.1 Servizi / risultati prodotti dalla azione (deliverable, ore di formazione, ecc);

3.2 Impatto sul territorio della durata del progetto valutato con indicatori specifici, misurabili, accettati, realistici e dipendenti dal tempo (specific, measurable, accepted, realistic and time-dependent SMART)

3.3 Impatto e sostenibilità al di là della durata del progetto, stimato in base al basale credibile :



4. Valore aggiunto UE

4.1 La prova che la collaborazione / lavoro di gruppo attraverso i confini nazionali porterà maggiori benefici rispetto alle azioni distinte a livello nazionale / locale negli stessi paesi

4.2 Adeguata concentrazione geografica delle misure proposte, compresa la formazione e gli scambi tra le parti interessate

4.3 Trasferibilità delle soluzioni offerte dalle misure proposte

5. Risorse allocate per l'azione proposta



5.1 Gestione e la composizione del gruppo, bilancio di competenze, esperienze e responsabilità

5.2 Livelli adeguati di ore per partner e per Work Package

5.3 Giustificazione dei costi (sub-contratti, i costi di viaggio, nonché altri costi specifici) e co-finanziamento. :

1. La nostra idea progetto è pertinente?

1. Rilevanza dell'azione proposta

1.1 Coerenza con le priorità call IEE:

L'azione proposta riflette lo stato dell'arte ?

L'azione proposta è coerente con le priorità della call IEE?

L'azione proposta è complementare ad altre azioni /iniziative /progetti realizzati a livello europeo nazionale /regionale?

La proposta deve dunque:

- Spiegare qual è lo **stato dell'arte** e la situazione del mercato
- Spiegare bene perchè il progetto **risponde alle priorità** indicate dalla call 2010
- spiegare come il progetto **si costruisce sulle attività esistenti** (comunitario, nazionale, regionale).

NB: Non pianificare nei WP una parte importante sul riesame della 'stato dell'arte'.

1. La nostra idea progetto è pertinente?

1. Rilevanza dell'azione proposta

1.2 Coerenza con le esigenze di mercato e le barriere esistenti:

Gli obiettivi proposti sono compatibili con le esigenze degli attori chiave del mercato?

L'azione proposta quali barriere contribuisce a superare per lo sviluppo del mercato delle RES?

Qual è la qualità e l'importanza dei risultati attesi ?

La proposta deve dunque:

- identificare le **barriere esistenti** allo sviluppo del mercato a cui ci si vuole rivolgere e **come il progetto intende superare tali barriere** contribuendo così a migliorare la situazione del mercato attuale
- spiegare perchè tali necessità sono specifiche per le aree geografiche coinvolte nel progetto e quali barriere impediscono un adeguato sviluppo delle RES in queste aree
- Dimostrare che le azioni proposte nel progetto possono soddisfare tali necessita e come esse permetteranno di superare le barriere individuate .

1. La nostra idea progetto è pertinente?

1. Rilevanza dell'azione proposta

1.3 Contributo all'implementazione delle politiche comunitarie:

Gli obiettivi proposti sono rilevati rispetto alle attuali politiche europee ?

L'azione proposta contribuisce allo sviluppo delle politiche comunitarie pertinenti comprese le priorità, gli obiettivi, i piani d'azione e la legislazione ?

La proposta deve dunque:

Mostrare come i risultati contribuiranno ad attuare e sviluppare ulteriormente le politiche dell'UE

2. Come convincere sulla metodologia?

2. Qualità della metodologia di implementazione

2.1 Idoneità dell'approccio proposto e coinvolgimento gruppi target

L'approccio e la metodologia proposta sono idonei a raggiungere gli obiettivi prefissati dal progetto?

In quale misura l'azione proposta impegna i gruppi target e le parti interessate (ad esempio gli attori del mercato, decisori politici, ecc)?

La proposta deve dunque:

- Curare la metodologia. Siate chiari e precisi – spiegate cosa proponete di fare e con quali mezzi e come valuterete i vostri risultati
- Scegliere un approccio consono a raggiungere i vostri obiettivi.
- Impegnare i gruppi obiettivo / i portatori di interesse è la chiave. Quando gli attori del mercato non sono soci, devono essere comunque coinvolti nell'attuazione del progetto ad esempio attraverso comitato direttivo o altra forma di consultazione

2. Come convincere sulla metodologia?

2. Qualità della metodologia di implementazione

2.2 Chiarezza dei pacchetti di lavoro (WP), pianificazione del progetto e l'adequatezza di controllo delle prestazioni

Le attività descritte nei WP sono chiare? logiche ?

Le attività proposte sono verificabili nel tempo attraverso chiari deliverables?

La proposta deve dunque:

- ▶ Impostate e descrivete un programma di lavoro chiaro proponendo azioni che siano facilmente monitorabili.
- ▶ Definire una terminologia propria da usare nel corso del progetto.

Assicuratevi che la vostra metodologia collimi con i vostri obiettivi.

Riflettete su come misurare e monitorare la vostra resa.

2. Come convincere sulla metodologia?

2. Qualità della metodologia di implementazione

2.3 Qualità del piano di comunicazione per promuovere l'adozione della soluzione (i) da parte degli attori del mercato / i decisori e le altre parti

Il piano di comunicazione è efficace soprattutto verso gli attori chiave del mercato che si vogliono raggiungere?

Il progetto usa strumenti efficaci per la sua disseminazione?

La comunicazione è la chiave del programma IEE – e del vostro progetto! (→....)

Principi importanti :

- ▶ Pianificate i vostri strumenti in modo adatto allo scopo !
- ▶ Prevedete di comunicare dall'inizio del progetto
- ▶ Focalizzato & basato sull'uditorio di riferimento
- ▶ Chiaro e semplice
- ▶ Comunicazione per il vostro gruppo target, non per l'EACI
- ▶ Assumete specialisti dove possono dare valore aggiunto (sub-contraenti per siti web, pubblicazioni, media)

3. Cos'è un IMPATTO «ambizioso e credibile» ?

3. Ambizione e credibilità dell'impatto dell'azione proposta

3.1 Servizi / risultati prodotti dall' azione proposta (deliverable, ore di formazione, ecc);

La proposta produce dei deliverables adeguati agli obiettivi che si intendono raggiungere ?

I deliverables proposti sono stati adeguatamente quantificati?

La proposta deve dunque:

Definire esattamente I deliverables che intende raggiungere con le azioni di progetto :

Ad esempio: Quanti corsi di formazione ci si propone di fare, quante ore di formazione, quanti studi di fattibilità si intendono realizzare Quanti stakeholder si intendono coinvolgere etc.)

3. Cos'è un IMPATTO «ambizioso e credibile» ?

3. Ambizione e credibilità dell'impatto dell'azione proposta

3.2 Impatto sul territorio della durata del progetto valutato con indicatori specifici, misurabili, accettati, realistici e dipendenti dal tempo (specific, measurable, accepted, realistic and time-dependent SMART)

La proposta deve dunque:

Definite indicatori INTELLIGENTI – esprimono il valore economico della vostra proposta ... e del vostro progetto

- Impatto entro la durata del progetto
- Specifico: relativo ad un obiettivo
- Misurabile: monitora progressi/successi dal giorno 1
- Raggiungibile: realistico & sufficientemente ambizioso
- Pertinente: coerente con gli obiettivi di progetto
- Legato ai tempi: alla durata del progetto e oltre

3. Cos'è un IMPATTO «ambizioso e credibile» ?

3. Ambizione e credibilità dell'impatto dell'azione proposta

3.3 Impatto e sostenibilità al di là della durata del progetto, stimato in base al basale credibile

La proposta deve dunque:

Avere indicatori di sostenibilità che misurino l'Impatto delle azioni proposte fino a dopo la durata del progetto

Anche essi devono essere :

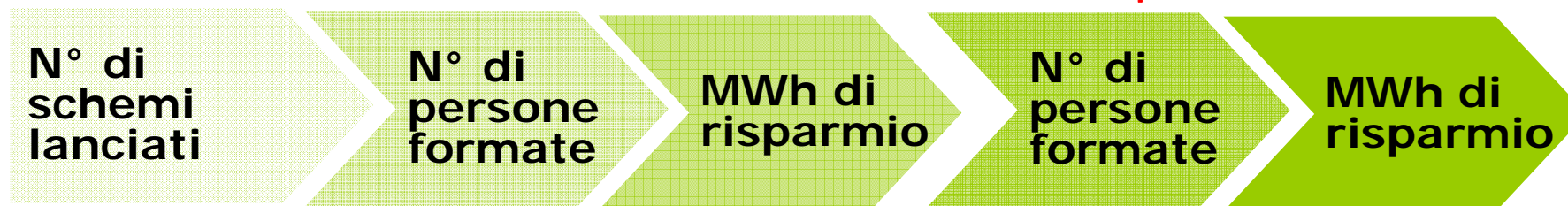
- ☐ Specifici: relativo ad un obiettivo
- Misurabili: monitora progressi/successi dal giorno 1
- Raggiungibili: realistico & sufficientemente ambizioso
- Pertinenti: coerente con gli obiettivi di progetto

Indicatori di IMPATTO

– esempio di schema di formazione

EUREM –

durante l'azione



dopo l'azione

INTELLIGENTE = Quantificazione richiesta !!

EUREM – European Urgency Response Energy Manager
inclusa l'Austria.

Manager – trasferito ad 11 Stati,
ci finora:

2005 – 28 energy manager certificati; 9° corso di formazione
 ▶ Risultati: risparmi per 26.100 MWh e 15,5 MEUR in investimenti

2010 – 192 energy manager certificati; 9° corso di formazione
 ▶ Risultati: risparmi per 327.000 MWh e 15,5 MEUR in investimenti

**FINAZIAMENTO UE per
 trasferimento a tre paesi:
 215.000 EUR**

4. Come avere «valore aggiunto europeo» ?

4. Valore aggiunto UE

! **Il valore aggiunto UE è più che mettere assieme alcuni paesi in un consorzio**

4.1 La prova che la collaborazione / lavoro di gruppo attraverso i confini nazionali porterà maggiori benefici rispetto alle azioni distinte a livello nazionale / locale negli stessi paesi



- ▶ E' necessario portare avanti il progetto a livello europeo per raggiungere gli obiettivi prefissati?
- ▶ Quali sono i benefici dal portare avanti il progetto a livello Europeo (e non nazionale o regionale)?
- ▶ La dimensione europea delle questioni da affrontare, e delle azioni da svolgere ?

La proposta deve dunque:

- Provate che la collaborazione porta a benefici maggiori

4. Come avere «valore aggiunto europeo» ?

4. Valore aggiunto UE

4.2 Adeguata concentrazione geografica delle misure proposte, compresa la formazione e gli scambi tra le parti interessate

- ▶ Quali sono i motivi per cui si scelgono alcune Nazioni piuttosto che altre ?
- ▶ Perché alcune attività si svolgono in alcune regioni piuttosto che in altre?
- ▶ E' appropriata la copertura geografica del team di progetto?

La proposta deve dunque:

Argomentate e convincete circa il focus geografico appropriato – non aspettatevi che le ragioni della vostra scelta appaiano ovvie



4. Come avere «valore aggiunto europeo» ?

4. Valore aggiunto UE

4.3 Trasferibilità delle soluzioni offerte dalle misure proposte

A chi verranno trasferiti i risultati del progetto ?

Quali sono le modalità di trasferimento e come si può valutare l'efficacia di tale azione?

I risultati sono trasferibili ad altre parti della UE ?

La proposta deve dunque:

Mostrate un piano ed un impegno chiaro su come e a chi i vostri risultati verranno trasferiti;

NB : includete attività di trasferimento



5. Punteggio alto sulle risorse

! Redigete un bilancio delle risorse realistico e bottom-up –
Finanziare con i soldi dei contribuenti va giustificato

5. Risorse allocate per l'azione proposta

■ 5.1 Composizione del gruppo, responsabilità, gestione



- ▶ Le competenze tra i partner sono ben distribuite ?
- ▶ Chi e come farà la gestione del progetto ?
- ▶ Come sono ripartite le competenze tra le diverse nazioni (bilancio di competenze)?

**La proposta deve chiaramente esprimere
chi partecipa alle azioni e chi fa cosa !**

- ▶ Il gruppo di lavoro deve essere ben suddiviso tra le diverse nazionalità (non deve essere sbilanciato verso una nazione piuttosto che un'altra)
- ▶ Il piano di gestione dovrebbe rispondere alla sfida

5. Punteggio alto sulle risorse

5. Risorse allocate per l'azione proposta

■ 5.2 Livelli adeguati di ore per partner e per Work Package

- ▶ Sono appropriati i costi per i vari sub-tasks ?



Il Valutatore deve verificare che:

- ▶ La descrizione dei compiti coincida con livello e allocazione delle risorse
- ▶ La rassegna dello **stato dell'arte** non è compito principale in termini di **tempo / budget** di un progetto ma dovrebbe essere un requisito minimo per la presentazione di un progetto - dunque non deve pesare sul budget
- ▶ Le attività di comunicazione e disseminazione sono componente chiave – anche nel budget

5. Punteggio alto sulle risorse

5. Risorse allocate per l'azione proposta

■ 5.3 Giustificazione dei costi (sub-contratti, i costi di viaggio, nonché altri costi specifici) e co-finanziamento



- ▶ Sono appropriati i costi per categoria di costo,
- ▶ E i costi per i sub contraenti sono esagerati?
- ▶ È appropriato il regime di cofinanziamento?

Il Valutatore deve verificare che:

- ▶ Non ci siano subcontratti senza limiti formali ma “per compiti limitati”
- ▶ Che ci siano spese di viaggio ragionevoli
- ▶ Il proprio co-finanziamento necessita di un ragionamento sincero !

Il progetto rappresenta un buon rapporto qualità / prezzo ?

Note riguardanti I costi

- I costi per l'**Hardware** normalmente non sono elegibili
- Il budget dipende dalla natura del progetto (dalla durata, le azioni devono essere coerenti con gli obiettivi, la grandezza del consorzio, costo orario dei partner etc.) In pratica , progetti con un budget totale inferiore a €500,000 e superiore a €2.5 milioni sono eccezioni, **la maggior parte sono sul € 1 milione /1.300.000.**
- I proponenti devono presentare un **costo orario realistico**. Non bisogna stupirsi se si scopre che le tariffe orarie variano significativamente tra organizzazioni e paesi! Anzi ciò vuole dire che il budget è stato fatto a dovere!
- **=> Controllare il numero di ore e ricordare che in generale:
Ore produttive 1600-1700 = 1 persona in un anno
130-140 ore produttive = 1 persona in un mese**
- Bilancio per riunioni e viaggi non deve essere esagerato (ma deve essere sufficiente per il consorzio di incontrare due volte l'anno)



Richiamo su importanti principi di budget:

- I progetti IEE sono progetti a costi condivisi : non è permesso trarne profitto
 - ▶ Costi di personale + spese generali sono le voci predominanti
 - ▶ Costi di personale basati su stipendio + oneri sociali
 - ▶ Richieste prove per costi di personale (es: copie cedolini, fogli orari)
- Tasso fisso del 60% sui costi di personale per coprire costi indiretti (“overheads”) – non devono essere giustificati
- Costi per ricerca di base o infrastrutture non accettati
- Finanziamento UE fino al 75% dei costi eleggibili totali

Criteri di aggiudicazione - punteggi

1. Rilevanza dell'azione proposta	=> 0..10 Punteggio	deve essere ≥ 6
2. Qualità della metodologia di implementazione	=> 0..10 Punteggio	deve essere ≥ 6
3. Ambizione e credibilità dell'impatto dell'azione proposta	=> 0..10 Punteggio	deve essere ≥ 6
4. Valore aggiunto UE	=> 0..10 Punteggio	deve essere ≥ 6
5. Risorse allocate per l'azione proposta	=> 0..10 Punteggio	deve essere ≥ 8
<hr/>		
=> 0..50 Punteggio		deve essere ≥ 36

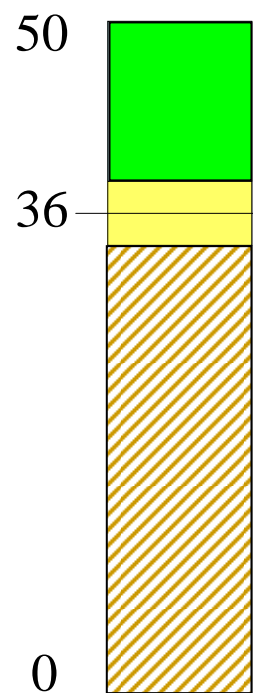
- Tutte le proposte con punteggio superiore a 36 punti sono raccomandate per la negoziazione
- Se le proposte che raggiungono o superano 36 punti hanno un budget che supera le risorse disponibili **viene data priorità alle proposte con punteggi più alti, e il resto va in lista di riserva**

Valutazioni EIE : il budget

■ Processo concorrenziale

- ✓ **Bilancio indicativo per campo: il numero di progetti che verrà approvato dipende da budget allocato nei diversi campi**
 - ✓ SAVE 19,6 (milioni di euro) – circa 18/20 progetti
 - ✓ ALTENER 19,17 (milioni di euro) – circa 18/20 progetti
 - ✓ STEER 10,3 (milioni di euro) - circa 10 progetti
 - ✓ Integrated Initiatives 6,7 (milioni di euro) – circa 10/12 progetti

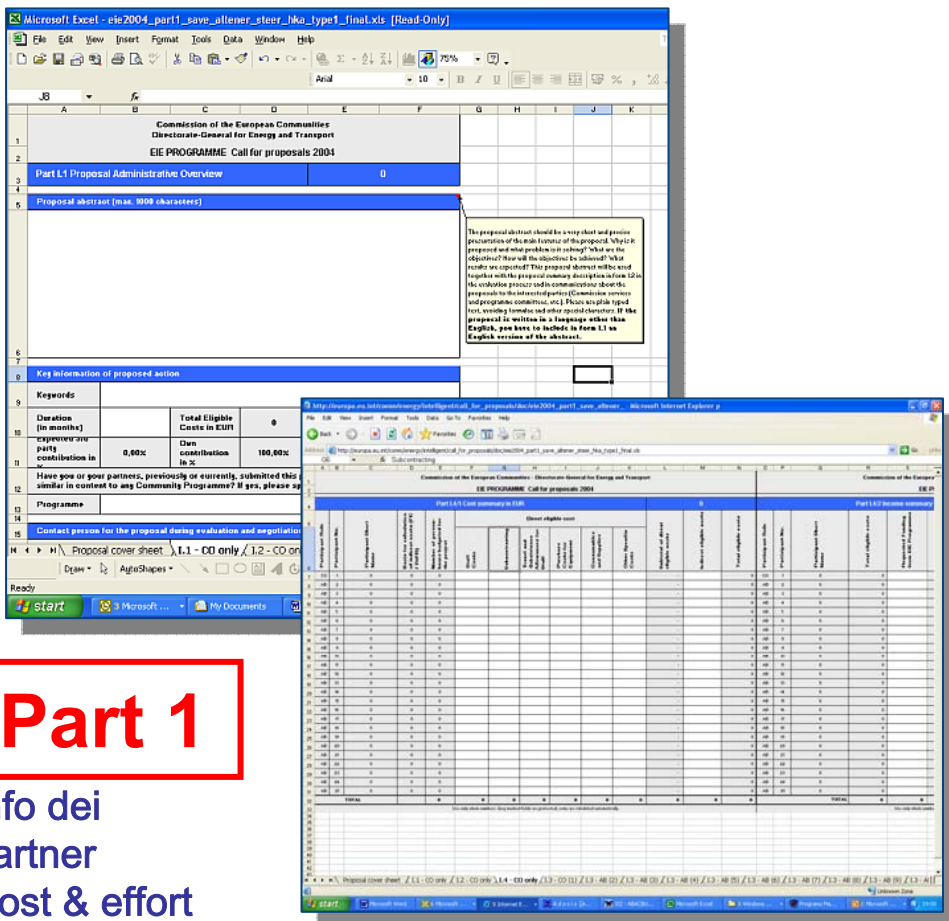
Punteggi buone proposte ≥ 36



1.Quality of the action	10	9	8		6	6	6	6	7
2.Quality of the approach	10	9	8		6	6	6	7	7
3.Community added value	10	9	8		6	7	8	7	7
4.Costs and benefits	10	9	8		9	8	8	8	7
5.Organisation of the Team	10	9	8		9	9	8	8	8
	50	45	40		36	36	36	36	36

I moduli di domanda e schede di valutazione

Application forms



Part 1: Proposal Administrative Overview

Proposal abstract (max. 1000 characters)

Key information of proposed action

Keywords	Duration (in months)	Total Eligible Costs in EUR	Own contribution in %
		0	100.00%

Have you or your partners, previously or currently, submitted this similar in content to any Community Programme? If yes, please specify:

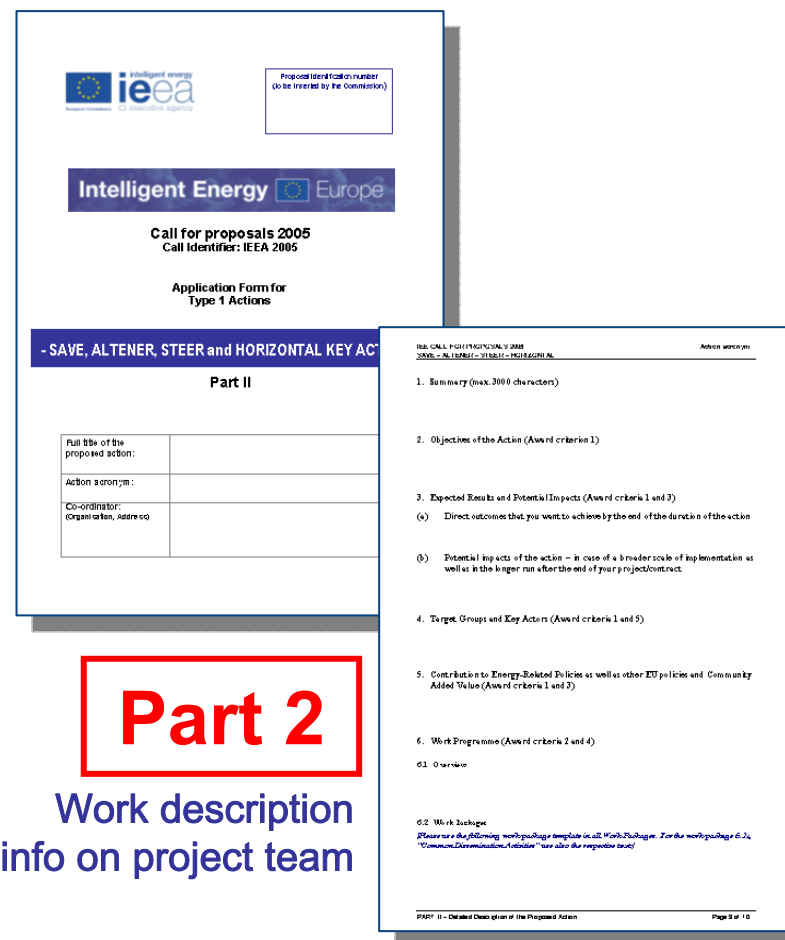
Programme:

Contact person for the proposal during evaluation and negotiation:

Proposal cover sheet: L1 - CO only / L2 - CO only

Part 1

Info dei partner
Cost & effort breakdowns



Part 2: Work description

Full title of the proposed action:

Action acronym:

Co-ordinator (Organisation, Address):

1. Summary (max. 300 characters)

2. Objectives of the Action (Award criteria 1)

3. Expected Results and Potential Impacts (Award criteria 1 and 3)

(a) Direct outcomes that you want to achieve by the end of the duration of the action

(b) Potential impacts of the action – in case of a broader scale of implementation as well as in the longer run after the end of your project/contract

4. Target Groups and Key Actors (Award criteria 1 and 5)

5. Contribution to Energy-Related Policies as well as other EU policies and Community Added Value (Award criteria 1 and 3)

6. Work Programme (Award criteria 2 and 4)

6.1 Overview

6.2 Work Package

Please use the following work package template in all Work Packages. For the work package 6.2, "Common Deliverables/Activities" use also the respective table!

Page 2 of 10

Part 2

Work description
+ info on project team

Application forms – Part 2

1. Summary
 2. Overview on the starting point of the proposed action (☞ **Award criterion 1**)
 3. Objectives and Impacts (☞ **Award criteria 1 and 3**)
 4. Target Groups and Key Actors (☞ **Award criteria 2 and 5**)
 5. EU Added Value (☞ **Award criteria 4**)
 6. Composition and Rationale for the Consortium (☞ **Award criteria 4 and 5**)
 7. Work Programme (☞ **Award criteria 2 but also touching all other criteria**)
 8. Co-financing sources (☞ **Award criterion 5**)
 9. Overview of Letters of support (☞ **Award criteria 1**)
 10. Description of Each Participant (☞ **Award criterion 5**)
- PART C THE DETAILED BUDGET (☞ Award criterion 5)**

■ Schede di valutazione individuali:

INTELLIGENT ENERGY – EUROPE (IEE)
CALL FOR PROPOSALS IEEA 2006 (deadline 31 October 2006)

INDIVIDUAL EVALUATION SHEET – SAVE, ALTENER, STEER, HKA

Proposal n°: EIE-07-134	Proposal Co-ordinator:
Proposal acronym: ENERLOW 21	SUDEN
Name of expert evaluator:	Panel:
DI NOTO MARIA FLAVIA	2

Overall remarks on evaluation of the project:

The project is well written and well structured and can contribute to solve existing barriers at EU level. The quality of the actions proposed is good because suggestions well reflect the state of the art and are in line with the IEE programme objectives. Targets in the work packages are clearly defined and the indicators to measure the achievement of identified goals are appropriate.

The approach used in the project seems capable of reaching the goals described since it reconciles the handling of technical problems connected to the retrofitting of social houses with the socio-economic feasibility of such measures.

The added value of carrying out the project at EU level seems significant.

The management structure of the project is well organised.

Nevertheless, the allocation of the project budget between partners appears greatly unbalanced: in fact 55% of the total budget is assigned to french partners. There is also an unbalanced distribution of efforts between PP1, PP2, PP11 compared with other project partners.

Total scores:

Criteria	1	2	3	4	5	Total
(Threshold)	(4)	(6)	(8)	(10)	(12)	(30)
	8	8	8	7	8	42

Overall recommendation:

Proposal to be supported (≥ 36 points and all thresholds passed):	Expert evaluator initials: MFDM
YES	Date: 20.01.2007
	Signature:

CALL FOR PROPOSALS IEEA 2006
INDIVIDUAL EVALUATION SHEET – SAVE, ALTENER, STEER, HKA

	Score (0-10)	Expert Evaluator's Remarks
1. Quality of the action (threshold ≥ 4)	8	The improvement of energy efficiency and comfort in housing for low-income families is a very sensitive issue. In fact the quality of the actions suggested by the project is good. The expected results are ambitious and the project is in line with the needs of the key market actors.
with the following subcriteria:		
• Extent to which the proposed action reflects the state of the art and builds on previous actions in the context of the IEE programme objectives	8	The proposed actions reflect really well the state of the art in all of the countries involved in the project (France, Denmark, Greece, Romania, Italy). In terms of IEE programme objectives, the proposed aims to improve energy efficiency, the comfort of social housing and the comfort of well-being for low-income families without any cost cuts.
• Importance of the project aims in relation to EU policies, targets and legislation	8	The ENERLOW 21 project is consistent with and follows the target of many EU policies. The project aims are well linked to the priorities of the Energy Action Plan (COM 2005-105 final), the EP 60 Directive (COM 2003) and the Green Paper.
• Complementarity with relevant actions of/in Member States and participating countries	8	The project is closely connected to other projects and initiatives in the EU member states and in the participating countries. In the Member States the project is complementary with several SAVE projects and with the Concerto Programme. In participating countries the project is linked to many regional laws, programmes and projects.
• Compatibility of the project goals with the needs of the key market actors	8	The project is in line with the needs of the key market actors. Municipalities and social owners involved in the project are already aware of the importance of creating an energy in urban regeneration and building retrofit programmes.
• Quality and relevance of the expected results	8	The expected results are ambitious and original compared with other projects presented under the IEEA. The main objective to improve energy efficiency and comfort in housing for low-income families is very logical and urgent. Expected results should help social authorities and social owners develop sustainable energy policies to be included in urban policies and urban projects, hence their relevance.

■ Schede di valutazione individuali:

CALL FOR PROPOSALS IEEA 2006
INDIVIDUAL EVALUATION SHEET - SAVE, ALTENER, STEER, HKA

+	Score	Expert Evaluator's Remarks
2. Quality of the approach (threshold ≥ 4)	(0-10)	The approach used in the project seems capable of reaching the goals described. In fact technical problems are not the most important issue when it comes to improving energy efficiency. Any successful proposal must also consider the socio-economic feasibility of the project. The strategy and its elements (the results of the project) are clearly defined and include key actors in an active way. The methodologies adopted in the project are logical and seem to be appropriate.
with the following subcriteria:		
• Clarity of definition of the work packages and deliverables	8	Work packages are very well described. Tasks are clearly defined and clearly assigned. Actions envisaged in the project are well identified and clearly assigned to project partners.
• Appropriateness of the targets and indicators for success	8	The targets of every work package are clearly defined and the indicators to measure the achievement of the goals are appropriate.
• Quality of methodology	8	The methodologies adopted in the project are logical and appropriate. All steps of the project are clearly described and all social, economic, technical and financial features will be investigated.
• Appropriateness of proposed approach to achieve goals	8	The proposed approach focuses on changing individual and collective behaviours, which is possible only through a total cooperation of all the actors partners. I think that this approach is appropriate and useful to realise the objectives described in the proposal.
• Dissemination plan and tools to be used	8	The dissemination plan is very well made. At regional level it foresees training modules and workshops; an analysis of the replicability of the project in each country is also envisaged. Specific tools such as a website, a final report and a CD are foreseen at the EU level. The strategy for the dissemination of project results is clearly defined.

CALL FOR PROPOSALS IEEA 2006
INDIVIDUAL EVALUATION SHEET - SAVE, ALTENER, STEER, HKA

	Score	Expert Evaluator's Remarks
3. Community added value (threshold ≥ 4)	(0-10)	The added value of carrying out the project at EU level seems significant. The project can contribute to solve existing barriers at EU level for the implementation of energy efficient retrofit solutions. The transferability of solutions seems possible.
with the following subcriteria:		
• Benefits from carrying out the project at EU level	8	The benefits from carrying out the project at EU level are remarkable. Changing the way of working in order to take energy into account in neighbourhood regeneration project and urban policies, project can contribute to solve existing barriers at EU level for the implementation of the energy efficient retrofitting.
• EU dimension of the issues (including market barriers) to be tackled and of the actions to be carried out	8	The actions described in the project have a EU dimension because they try to identify solutions to solve problems common to all Europe.
• Appropriate geographical coverage of the project team	8	The ENERLOW consortium is composed of entities coming from countries of different European areas: 4 partners from France, 1 from Denmark, 3 from Romania, 3 from Greece, 1 from Italy. The geographical coverage of the project team is quite good.
• Transferability of the solutions developed to other parts of the EU	8	The solutions identified by the project will be useful at EU level. Furthermore VUP Simulates a specific task dealing with the replicability of the experience in other countries, so the transferability of solutions seems possible.

Schede di valutazione individuali:

(see print-out)

- Gli esperti devono scrivere commenti e punteggi per tutti i criteri anche se uno o più sono al di sotto della soglia
- Gli esperti devono scrivere commenti per tutti i sottocriteri ma non necessariamente mettere sub-punteggi
- Ogni esperto deve completare una scheda di valutazione per ogni proposta
- Ogni proposta è valutato da almeno 3 esperti (=> 3 fogli di ogni proposta)

Schede di valutazione: punteggio per ogni criterio

**I commenti
dovranno essere
pienamente
coerenti con i
punteggi**

Punteggio	Significato
10	Eccellente
9	Molto buono
8	buono
7	Abbastanza buono (ma non sufficiente*)
6	Medio
5	Leggermente debole
4	debole
3	Molto debole (raro)
2	Estremamente debole (raro)
1	Estremamente debole (raro)

* Solo per il criterio5

Schede di valutazione: Punteggio totale

Punteggio totale	Significato
40–50	Molto buono
36–39	Buono
25–35	Alcune importanti debolezze
15–24	debole
1–14	Estremamente debole (rare)

Tempi e metodologia

Calcolo dei tempi di valutazione

- **Briefing : 1 giorno a bruxelles**
- **Valutazioni a distanza (ognuno a casa propria)**
 - ▶ Generalmente vengono impiegati dai 4 ai 7 giorni, per ogni valutatore (dipende dal numero di proposte che sono state affidate al valutare)
 - ▶ Il tempo necessario per valutare una proposta è di 3,5h (circa 2h per leggerlo, 1h per scrivere la valutazione e 0,5 h per la calibrazione delle votazioni e per ricerche in internetetc.)
 - ▶ Le schede di valutazione vengono spedite all'EACI
- **Discussione finale a bruxelles (dai 3 ai 5 giorni –dipende dal numero di proposte)**
 - ▶ Il consensum meeting

Obiettivo:

I 3 esperti che hanno valutato una proposta devono poter discutano le loro schede di valutazione individuale per aiutare i coordinatori dell'EACI a scrivere una scheda di valutazione sintetica globale

**EIE CALL FOR PROPOSALS 2006
SUMMARY REPORT SHEET – SAVE, ALTENER, STEER, HKA**

Project number: EIE-07-134	Proposal Co-ordinator:
Acronym: ENERlow 21	Panel: VKA2
Panel leader: Paula Cadima	

Expert names	Criteria (Threshold)	1	2	3	4	5	Total Score (36)
		(6)	(6)	(6)	(6)	(6)	
Oiersen, Birgit Gada		8	8	7	7	8	42
Di Noto, Maria Ruxia		9	9	9	7	8	42
Grecka, Katarzyna		7	6	7	5	6	31
Oulbridge, Ben		7	7	8	8	8	38
Konradt, Josef		8	6	8	8	8	38

Panel leader marks:	8	7	8	7	8	38
---------------------	---	---	---	---	---	----

Has the proposal passed all evaluation thresholds? ☐ NO ☒ YES

Overall remarks on evaluation of the project:

The project ENERlow21 objects to implement local intelligent energy policies in South Europe (GR, IT, CYP, UK) by introducing energy consumption objectives in urban projects and policies through main key actors, with a focus on social housing retrofitting projects. Project aims are quite important for EU policy as to social housing retrofitting, RES and RWE development.

Proposal pursues the outcome of previous actions within the IE programme (Joc4) and tries to submit them to actual retrofitting projects, which have been preselected in the 4 participating countries. This pilot phase has the potential of delivering relevant results for the specific context of social housing, since the main actors in the process are supposed to be brought together in social networks.

Methodology and the target-oriented approach are convincing and seemed to produce significant results.

The project starts from common points of departure in the participating countries in view of the climatic conditions as well as socio-economic factors and is thus profiting from being pursued at EU level.

The project had many good and encouraging aspects including quality of the team, involvement throughout of key actors and a well developed trial of social housing retrofitting.

The approach used in the project seems capable of reaching the goals described since it reconciles the handling of technical problems connected to the retrofitting of social houses with the socio-economic feasibility of such measures.

The added value of carrying out the project at EU level seems significant.

If pursued successfully, the proposal might have a substantial impact for the implementation of energy saving measures.

Nevertheless what was lacking in the proposal was real substance to the explanations on expected results.

Also the allocation of the project budget between partners appears greatly unbalanced: in fact 35% of the total budget is assigned to French partners, there is also an unbalanced distribution of efforts between PP1, PP2, PP3 compared with other project partners.

The project team consists of experienced partners with relevant professional background, but shows a certain unbalance towards the project's coordinator.

Panel Leaders

Key Action	Topic	No of Groups	Panel Leader
	SAVE / STEER / HK		Waltraud Schmid (coordination)
	ALTENER / Agencies		Anette Jahn (coordination)
VKA1	Buildings	3	Gordon Sutherland / Paula Cadima
VKA2	Social Housing	1	Paula Cadima
VKA3	Industry	2	Pat Naghten / Kerstin Lichtenvort
VKA4	Products	1	Kerstin Lichtenvort
VKA5	RES-electricity	3	Ulrike Nuscheler / J. M. Hernandez Martinez
VKA6	RES-heat	2	Krzysztof Gierulski / Olivier Pastre
VKA7	Small scale RES	2	Gianluca Tondi
VKA8	Biofuels	2	William Gillett / Dario Dubolino
VKA9 / 10	STEER	2	Astrid Wilhelm / Bernd Decker
HKA1	Sust. Communities	3	Priit Enok / Feliz Mil-Homens
HKA2	Education	1	Bernd Decker
HKA2	Agencies	2	Carmen Avellaner / Vicky Argyraki
HKA3	Financing	1	Feliz Mil-Homens
HKA4	Monitoring - Eval		

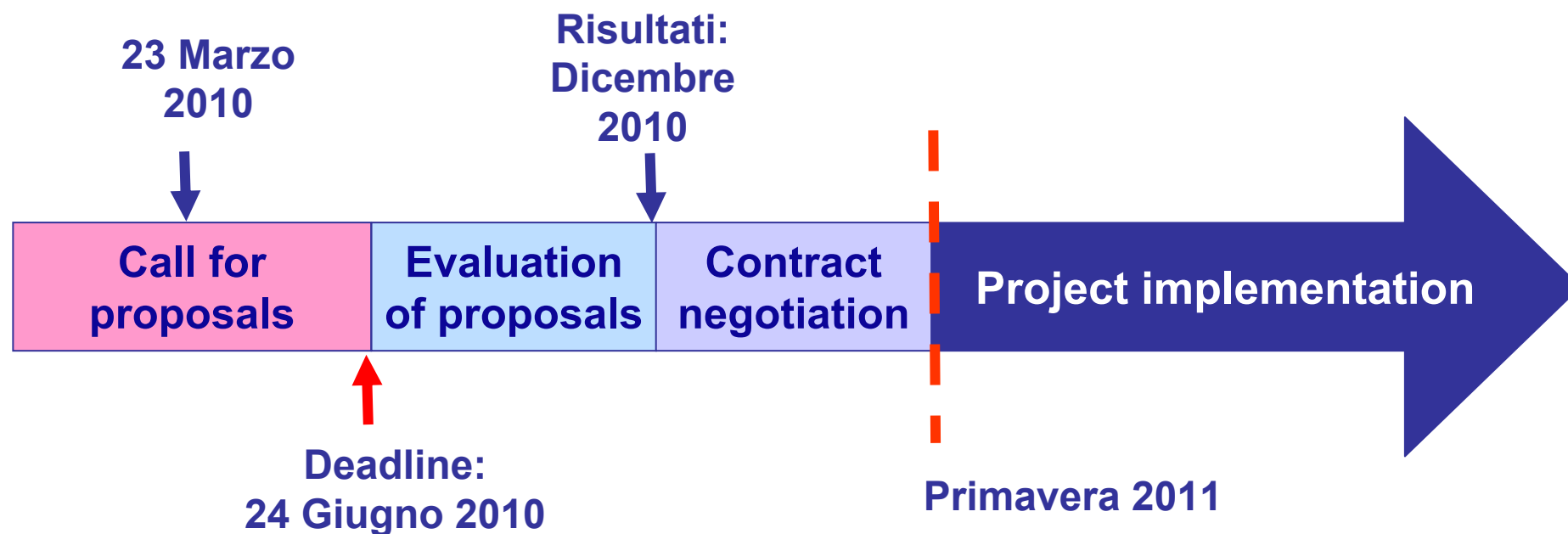
Briefing on 10 Jan. 07

Briefing on 11 Jan. 07

Call 2010 planning

- 23 Marzo 2010: Pubblicazione della Call 2010
- 24 Giugno 2010 (ore 17.00): deadline per spedire la proposta (NB: invio elettronico)
- Luglio -Settembre 2010: Apertura e controllo delle proposte (Verifica di ammissibilità)
 - » Metodo delle REMOTE EVALUATION
- Ottobre 2010: kick-off degli esperti valutatori a Bruxelles (generalmente vengono creati due gruppi per non creare troppa confusione)
- Ottobre /Novembre - Remote phase (a casa)
- Novembre 2010: Gli esperti si incontrano all'EACI per discutere sulle proposte valutate singolarmente (consensum meeting))
- Reporting da parte dell'EACI
- Incontro finale tra EACI e DGTREN del comitato di valutazione, e decisione sulla graduatoria finale da parte del direttore di EACI
- Dicembre 2010: risultati ufficiali valutazione

Call 2010 timeline : dalla presentazione della proposta alla firma del Grant Agreement



Fare una proposta di successo – l'essenziale in breve

- ✓ **Forte competizione: siate ambiziosi**
- ✓ **Inizio: iniziate presto – una proposta necessita di tempo ed evoluzione**
- ✓ **Obiettivi progetto & gruppi obiettivo: ben definiti? sufficientemente focalizzati? Valore aggiunto UE?**
- ✓ **Indicatori: adatti a monitorare successi/problemi e valore dell'investimento?**
- ✓ **Strumenti e canali di comunicazione: sufficienti risorse e capacità professionali? Su misura per questo progetto?**
- ✓ **Consorzio: adatto allo scopo? Tutti hanno un ruolo chiaro & giustificato? C'è un giusto equilibrio per una vera condivisione di progetto? Sono LA voce del mercato che fa la differenza?**

Fare una proposta di successo – l'essenziale in breve

- ✓ **Budget:** efficiente nei costi e bottom-up? Basato su indicazioni chiare da ogni partner? Segue le regole base di budget IEE?
- ✓ **Co-finanziamento:** siate trasparenti e spiegate il vostro schema di co-finanziamento – non lasciate vuoti, non mettete lo stesso per tutti i partner...
- ✓ **Estensione geografica:** « focus appropriato » è la chiave
- ✓ **Trasferibilità:** dimostrate che I soldi pubblici sono ben investiti nel vostro progetto – mostrate come più utenti possano utilizzare I vostri risultati!

! ED INFINE:

- ✓ **Facile da leggere?:** Siate chiari e completi. Solo l'informazione contenuta nella vostra proposta conta, i valutatori hanno 2-3 ore per valutare

BUONA FORTUNA !!!

e

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Flavia Di Noto

Unioncamere-Eurosportelloveneto

Email – flavia.dinoto@ven.camcom.it