

Urbana Channel Partner Program (UCPP) REGOLAMENTO

Panoramica del modello organizzativo etico e commerciale del UCPP

SCOPO DEL DOCUMENTO

Lo scopo del presente documento è quello di fornire una panoramica sul modello di affiliazione denominato “Urbana Channel Partner Program” (UCPP), tale documento definisce nel dettaglio, i principi e le condizioni del programma ed è parte integrante del Contratto di affiliazione all’ UCPP

INDICE

Di seguito saranno descritte nel dettaglio:

1. Caratteristiche Generali del Channel Partner Program.
2. Organizzazione e struttura del Canale.
3. Profilo delle Aziende Partner e requisiti di qualifica.
4. Regolamento e principi etici della community.
5. Area Riservata ai Partners.
6. Formazione obbligatoria ed accessoria.

1. CARATTERISTICHE GENERALI DELL’URBANA CHANNEL PARTNER PROGRAM

L’Urbana Channel Partner Program (UCPP) rappresenta un modello di carattere strategico e organizzativo, che orienta in maniera significativa le metodologie e gli approcci relativi allo sviluppo del Business di Urbana.

In linea con la mission e con la vision aziendale, vuole essere un abilitatore di nuovi modelli di business, basati sull’adozione di tecnologie IoT, e ambisce al consolidamento del Programma per la creazione di un modello che commercializza prodotti e soluzioni, esclusivamente di tipo B2B e B2B2B. L’obiettivo principale sarà quindi quello di sviluppare una rete di Partner, qualificati e opportunamente formati, per operare sul mercato in maniera coordinata, professionale ed etica.

2. ORGANIZZAZIONE DELLA STRUTTURA DEL CANALE

In linea con la classificazione dei Verticali Urbana basata su:

1. **Smart City**
2. **Smart Building**
3. **Industry/Projects**

Il Channel Partner dovrà essere strutturato in modo da avere, ove necessario, Partner appartenenti alle seguenti categorie:

- A. **Agenzie commerciali (Demand Generator):** *Strutture che basano la loro attività sui rapporti consolidati con studi di progettazione e EPC contractor che dispongono delle competenze per identificare e proporre soluzioni tecniche e veicolarle nella documentazione di progetto.*

- B. Distributori (Logistica e Finanza):** *Strutture che operano nell'ambito del commercio all'ingrosso, che dispongono degli strumenti finanziari adeguati a effettuare investimenti in "magazzino" ed offrire soluzioni di pagamento di medio lungo termine ai propri clienti.*
- C. Imprese impiantistiche e GC (Sales & Operations):** *Imprese operanti nel settore dell'installazione di impianti elettrici e meccanici civili ed industriali, nonché aziende di General contracting ed EPC.*
- D. System Integrators e Systems Specialist (Cross Seller):** *Aziende altamente specializzate, nell'integrazione di sistemi tecnologici, e/o vendor tecnologici di prodotti e servizi specialistici, quali strumenti analitici, strumenti hardware e software verticalizzati, che possono sia beneficiare delle soluzioni Urbana che, viceversa, agevolare la promozione e l'adozione delle soluzioni Urbana in mercati strategici.*

Per ognuna della quattro categorie sopracitate, possono essere identificati diversi livelli denominati:

- 1. Platinum:** livello massimo riservato ai Partner di maggior rilievo;
- 2. Gold:** livello intermedio;
- 3. Silver:** livello base a cui qualunque Partner ha accesso al momento della sottoscrizione del accordo;

Nei paragrafi successivi vengono descritti nel dettaglio i parametri di attribuzione dei livelli e le condizioni riservate ad ogni livello.

3. PROFILO DELLE AZIENDE PARTNER E REQUISITI DI QUALIFICA

Nel seguente paragrafo sono dettagliatamente indicati i requisiti di qualifica per ogni tipologia di Partner, ed i relativi parametri camerali e di conto economico che determinano la categorizzazione di un Partner.

AGENZIE COMMERCIALI

Rientrano in questa categoria tutte le imprese con codici Ateco 46.14, 46.18, 46.19. consulenti, o professionisti possono essere ammessi previa valutazione e comunque con livello Silver.

Nella tabella sotto sono riportati requisiti di assegnazione del livello per la categoria Agenzie Commerciali:

Parametro	Platinum	Gold	Silver
Fatturato nell'anno precedente	>500K€	>250K€	Non Rilevante
Numero di Dipendenti	>5	>2	≥1
Numero di Persone Formate (UCPP)	>3	≥2	≥1

DISTRIBUTORI

Rientrano in questa categoria tutte le imprese con codici Ateco 46.5, 46.6, 46.7.

I distributori Platinum possono richiedere esclusiva territoriale e pertanto, qualsiasi ammissione non deve ledere accordi esistenti.

Nella tabella sotto sono riportati requisiti di assegnazione del livello per la categoria Distributori:

Parametro	Platinum	Gold	Silver
Fatturato nell'anno precedente	>10M€	>5M€	>1M€
Numero di Dipendenti	>10	>5	≥1
Numero di Persone Formate (UCPP)	>3	≥2	≥1

IMPRESE IMPIANTISTICHE E GC

L'affiliazione di imprese impiantistiche e GC oltre alla verifica del codice Ateco 43.21, richiede il controllo delle abilitazioni al rilascio di dichiarazioni di conformità ai sensi DM 37/08, verifica dei requisiti e della nomina del responsabile tecnico.

Fanno parte di questa categoria anche le aziende di Facility management codice Ateco principale 81.1, purché abbiano tra le altre attività quelle inerenti all'installazione di impianti elettrici, elettronici e/o idraulici.

Nella tabella sotto sono riportati requisiti di assegnazione del livello per la categoria imprese impiantistiche e GC:

Parametro	Platinum	Gold	Silver
Fatturato nell'anno precedente	>10M€	>5M€	>1M€
Numero di Dipendenti	>10	>5	≥1
Numero di Persone Formate (UCPP)	>3	≥2	≥1

SYSTEM INTEGRATORS E SYSTEMS SPECIALIST

L'affiliazione dei system integrators systems specialist richiede la verifica del codice ateco che può variare tra, 62.01, 62.02, 62.03, 63.11. Con questa tipologia di Partner è necessario stipulare un accordo, in cui vengono specificate principalmente le finalità della partnership, gli obiettivi da perseguire.

Eventuali esclusive di settore o territoriali, sono da sottoporre all'approvazione del comitato direttivo di Urbana e richiedo in ogni caso l'accettazione di obiettivi di risultato.

Nella tabella sotto sono riportati requisiti di assegnazione del livello per la categoria imprese System Integrators e Systems Specialist:

Parametro	Platinum	Gold	Silver
Fatturato nell'anno precedente	>10M€	>5M€	>1M€
Numero di Dipendenti	>10	>5	≥1
Numero di Persone Formate (UCPP)	>3	≥2	≥1

4. REGOLAMENTO E PRINCIPI ETICI DELLA COMMUNITY

Caratteristiche generali del regolamento

Il regolamento dell'Urbana Channel Partner Program è concepito con l'obiettivo primario di assicurare un elevato standard di qualità tecnica e tecnologica, nonché di promuovere il rispetto scrupoloso dei principi legali e della corretta concorrenza. Tale strumento regolatorio è stato elaborato al fine di instaurare un ambiente di collaborazione basato su parametri qualitativi, in modo da garantire una sinergia proficua tra i Partner e promuovere una condotta etica e trasparente nel contesto delle attività commerciali. La sua implementazione mira a creare un contesto operativo che favorisca la coerenza con gli standard normativi vigenti e promuova un quadro competitivo equo e leale, fondamentale per il successo sostenibile del programma e la tutela degli interessi di tutte le parti coinvolte.

Tutti i Partner aderenti al canale devono condividere, e promuovere sia all'interno della community che in generale sul mercato i seguenti 4 valori fondamentali:

1. **Collaborazione:** La collaborazione è un valore chiave in questo tipo di aggregazione. I Partner devono lavorare insieme in sinergia, condividendo conoscenze e risorse per ottenere risultati migliori di quanto potrebbero raggiungere individualmente.
2. **Affidabilità:** L'affidabilità è fondamentale per mantenere una relazione di fiducia tra i Partner. Ciò implica l'adempimento degli impegni presi, la consegna puntuale di prodotti o servizi e la coerenza nel comportamento commerciale.
3. **Innovazione:** L'innovazione è essenziale per rimanere competitivi. Gli aggregati di Partner dovrebbero incoraggiare la creatività e l'adozione di soluzioni innovative per rispondere alle esigenze mutevoli del mercato.
4. **Sostenibilità:** La sostenibilità, sia dal punto di vista ambientale che sociale, dovrebbe essere uno dei valori cardine. L'attenzione all'impatto ambientale delle attività commerciali e la promozione di pratiche socialmente responsabili contribuiscono ad una reputazione positiva.

Urbana Smart Solution, nell'ambito dell'UCPP sarà garante verso tutti gli affiliati del rispetto di 15 principi, da parte di ogni singolo membro:

- 1. Conformità Legale:** I Partner devono dimostrarsi conformi a tutte le leggi e i regolamenti applicabili nel contesto delle loro attività, garantendo massima conformità legale in tutte le operazioni.
- 2. Etica e Integrità:** Si richiede ai Partner di condurre le proprie attività con la massima integrità ed etica, evitando comportamenti scorretti o illeciti che possano compromettere la reputazione del programma e dei membri partecipanti.
- 3. Qualità Tecnica:** I Partner devono mantenere standard elevati di qualità tecnica nei prodotti o servizi offerti, assicurando la soddisfazione del cliente e l'allineamento con gli standard dell'azienda.
- 4. Concorrenza Leale:** È vietato adottare pratiche commerciali sleali o manipolative che possano distorcere la concorrenza all'interno del programma o sul mercato in generale.
- 5. Riservatezza delle Informazioni:** I Partner devono trattare con riservatezza tutte le informazioni sensibili o proprietarie condivise nell'ambito del programma.
- 6. Formazione e Aggiornamento:** Si richiede ai Partner di partecipare a programmi di formazione e aggiornamento per garantire un costante allineamento con le evoluzioni del settore e le nuove tecnologie.
- 7. Trasparenza Finanziaria:** I Partner devono mantenere una trasparenza finanziaria completa e accurata, consentendo una chiara comprensione delle transazioni e delle relazioni commerciali.
- 8. Sostenibilità:** Si promuove la sostenibilità ambientale e sociale, incoraggiando pratiche commerciali responsabili e rispettose dell'ambiente.
- 9. Responsabilità Sociale:** I Partner sono incentivati a contribuire positivamente alle comunità locali in cui operano adottando politiche socialmente responsabili, ed in ogni caso nell'ambito della persecuzione della loro attività non arrecandone alcun danno
- 10. Comunicazione Chiara:** I Partner devono comunicare in modo trasparente, evitando comunicazioni fuorvianti o ambigue, in modo particolare nell'ambito delle relazioni con altri Partner aderenti, nonché pubblicamente in qualunque occasione si faccia riferimento all'UCPP.
- 11. Gestione delle Controversie:** Si stabilisce un "processo formale" per la gestione delle controversie tra i Partner, al fine di risolvere eventuali dispute in modo equo e tempestivo.
- 12. Rendicontazione Periodica:** I Partner devono fornire rapporti periodici sull'andamento delle attività, facilitando una valutazione continua delle performance e la possibilità di apportare miglioramenti.

- 13. Innovazione:** Si incoraggia l'adozione di pratiche innovative per mantenere la competitività nel mercato e migliorare continuamente i prodotti o servizi offerti.
- 14. Conformità Contrattuale:** I Partner devono rispettare scrupolosamente tutti gli accordi contrattuali stabiliti con Urbana e con gli altri partner.
- 15. Valori Aziendali:** I Partner sono tenuti a rispecchiare e promuovere i valori dell'UCPP, contribuendo alla costruzione di un'immagine verso il mercato coesa e positiva.

Procedura di adesione

L'adesione all'UCPP avviene attraverso un processo finalizzato a:

- a. Valutare la categoria di affiliazione
- b. Valutare l'eventuale fattibilità, tenuto conto di non dover ledere eventuali diritti di esclusiva preesistenti
- c. Valutare il livello della partnership
- d. Garantire l'accesso al piano di formazione necessario a seconda del livello e della categoria

Ogni potenziale Partner farà quindi pervenire al proprio account manager di riferimento, una richiesta di adesione in uno dei seguenti modi:

- 1) Attraverso consegna "brevi manu" del modulo cartaceo
- 2) Attraverso compilazione del modello di richiesta on-line disponibile sul portale installatori Urbana

Allegati ad ogni domanda dovranno essere condivisi:

- 1.1) Copia dell'ultima visura camerale
- 1.2) Copia del bilancio dell'ultimo esercizio
- 1.3) Documento di identità di un Legale Rappresentante e/o di un Delegato

In funzione del volume di fatturato dell'ultimo esercizio, ogni Partner potrà fare richiesta di assegnazione del livello massimo consentito ed avrà tempo 120 giorni per regolarizzare la formazione dei propri dipendenti in conformità al livello richiesto. Fino alla naturale scadenza del periodo di "moratoria" sarà formalmente riconosciuto come affiliato con livello assegnato, in caso di mancato completamento della formazione per ragioni non riconducibili ad Urbana il Partner verrà automaticamente declassato o inabilitato fino al completamento della formazione minima richiesta per il proprio livello di appartenenza.

Livelli di Partnership

A seconda del livello di partnership saranno abilitati servizi, scontistiche e condizioni differenti.

Nella matrice sotto riportata sono riportati nel dettaglio i parametri principali:

	AGENZIA SILVER	AGENZIA GOLD	AGENZIA PLATINUM	DISTRIBUTORI SILVER	DISTRIBUTORI GOLD	DISTRIBUTORI PLATINUM	MEP&GC SILVER	MEP&GC GOLD	MEP&GC PLATINUM	SYSTEM INTEGRATOR SILVER	SYSTEM INTEGRATOR GOLD	SYSTEM INTEGRATOR PLATINUM
% Bonus su fornitura HW a chiusura progetto	4%	5%	6%	3%*(1)	4%*(1)	5%*(1)	3%*(1)	4%*(1)	5%*(1)	N/A	N/A	N/A
% Bonus su fornitura Licenze a chiusura progetto	7%	8%	10%	5%	6%	8%	5%	6%	8%	N/A	N/A	N/A
Canale D'acquisto HW	N/A	N/A	N/A	Diretto o in subdistribuzione	Diretto	Diretto	Da distributore o diretto E-Commerce	Diretto	Diretto	Diretto	Diretto	Diretto
Canale D'acquisto Licenze	N/A	N/A	N/A	Diretto o in subdistribuzione	Diretto	Diretto	Da distributore o diretto E-Commerce	Diretto	Diretto	Diretto Su accordo quadro	Diretto Su accordo quadro	Diretto Su accordo quadro
Piattaforme e/o App brandizzate	N/A	N/A	N/A	No	Solo Piattaforma	N/A	No	Solo Piattaforma	SI	Solo Piattaforma	Solo Piattaforma	Solo Piattaforma
Sconto Acquisto Licenze	N/A	N/A	N/A	StdD*(2)	StdD*(2) e	StockD*(3)	StdGS*(5) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)	StdGS*(5) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)
Sconto Acquisto HW	N/A	N/A	N/A	StdD*(2)	StdD*(2) e Stock*(3)	StockD*(3) Special Stock*(4)	StdGS*(5) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)	StdGS*(5) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)	StdGS+*(7) e Sprj*(6)
Supporto Tecnico Presales	Base 5BD*(8)	Adv 3BD*(9)	Premium NDB*(10)	Base 5BD*(8)	Adv 3BD*(9)	Premium NDB*(10)	Base 5BD*(8)	Adv 3BD*(9)	Premium NDB*(10)	Base 5BD*(8)	Adv 3BD*(9)	Premium NDB*(10)
Supporto Amministrativo Presales*(11)	No	Opzionale	Incluso	No	Opzionale	Incluso	No	Opzionale	Incluso	No	Opzionale	Incluso
Termini di Pagamento su acquisti diretti	N/A	N/A	N/A	50% all Ordine 50% alla consegna	100% 30 giorni dalla consegna	50% 30 giorni 50% 60 giorni dalla consegna	50% all Ordine 50% alla consegna	100% 30 giorni dalla consegna	50% 30 giorni 50% 60 giorni dalla consegna	50% all Ordine 50% alla consegna	100% 30 giorni dalla consegna	50% 30 giorni 50% 60 giorni dalla consegna
Materiale marketing personalizzato	No	Opzionale	Incluso	No	Opzionale	Incluso	No	Opzionale	Incluso	No	Opzionale	Incluso

- * (1) i distributori, i MEP&GC possono operare come segnalatori/prescrittori di progetti e veicolare una propria vendita attraverso l'attività di redazione di un progetto. Nel caso di aggiudicazione di un progetto, senza richiesta di scontistica speciale sullo stesso progetto questa tipologia di Partner avranno diritto al riconoscimento di un extra sconto pari al valore indicato nella matrice, (tali riconoscimenti dovranno in ogni caso essere concordati e documentati tra le parti attraverso una formale proposta commerciale ad oc)
- * (2) lo sconto **StdD** (standard Dealer) indica il rilascio di una scontistica applicabile ai materiali o alle licenze e rappresenta il valore massimo di sconto applicabile alle forniture ordinarie, tale beneficio viene applicato con l'obiettivo di garantire ove possibile un delta prezzo del >30% rispetto allo street price.
- * (3) lo sconto **Stock**. Tale condizione può essere riservata solo ai Distributori dal livello Gold in su, esclusivamente su acquisti per magazzino.
- * (4) lo sconto **Special Stock** indica il rilascio di una scontistica applicabile ai materiali o alle licenze e rappresenta il valore massimo di sconto applicabile alle forniture ordinarie, tale beneficio viene applicato con l'obiettivo di garantire ove possibile un delta prezzo del >35% rispetto allo street price, e può essere combinata con azioni legate ad un "rebate plan" atte a garantire ulteriori miglioramenti della marginalità complessiva. Tale condizione può essere riservata solo ai Distributori di livello Platinum, esclusivamente su acquisti per magazzino, combinati ad obiettivi di volumi di investimento da concordare.
- * (5) lo Sconto **StdGS** (Standard GC e System Integrator) indica il rilascio di una scontistica applicabile ai materiali o alle licenze e rappresenta il valore massimo di sconto applicabile alle forniture ordinarie, tale beneficio viene applicato con l'obiettivo di garantire ove possibile un delta prezzo del >20% rispetto allo street price. Tale condizione può essere riservata ai Partner certificati come GC o System integrator.
- * (6) lo Sconto **StdGS+** (Standard GC e System Integrator plus) indica il rilascio di una scontistica applicabile ai materiali o alle licenze e rappresenta il valore massimo di sconto applicabile alle forniture ordinarie, tale beneficio viene applicato con l'obiettivo di garantire ove possibile un delta prezzo del >25% rispetto allo street price. Tale condizione può essere riservata ai Partner certificati come GC o System integrator dal livello Gold in su.
- * (7) lo Sconto **Sprj+** (Special Project) indica il rilascio di una scontistica applicabile ai materiali o alle licenze, variabile fino al 5% DOA L1 fino al 10% DOA L10, oltre il 10% DOA L100 (per DOA si intende il livello di "Delegation Of Authority" interno all'organizzazione Urbana, ovverosia livelli differenti di comitati direttivi con poteri decisionali differenti)
- * (8) **Base 5BD** (Base 5 business Day), indica un livello di supporto dedicato ai Partner che include, oltre alla disponibilità, dei contenuti documentali, video e l'invito a tutti i webinar ed approfondimenti, la possibilità di ricevere delle risposte a quesiti tecnici e supporto tecnico specialistico inerenti all'ambito dell'offering Urbana entro 5 giorni lavorativi dalla sottomissione di richiesta sul portale dedicato.

- * (9) **Adv BD** (Advanced 3 business Day), indica un livello di supporto dedicato ai Partner che include, oltre alla disponibilità, dei contenuti documentali, video e l'invito a tutti i webinar ed approfondimenti, la possibilità di ricevere delle risposte a quesiti tecnici e supporto tecnico specialistico inerenti all'ambito dell'offering Urbana entro 3 giorni lavorativi dalla sottomissione di richiesta sul portale dedicato.
- * (10) **Premium NDB** (premium next business day) indica un livello di supporto dedicato ai Partner che include, oltre alla disponibilità, dei contenuti documentali e video, l'invito a tutti i webinar ed approfondimenti, la possibilità di ricevere delle risposte a quesiti tecnici e supporto tecnico specialistico inerenti all'ambito dell'offering Urbana entro il successivo giorno lavorativo dalla sottomissione di richiesta sul portale dedicato.
- * (11) **Supporto Amministrativo Presales**, indica il servizio di segnalazione di gare, tender ed opportunità, pubblicate su portali pubblici e privati monitorati dal Team Strategic Account management Urbana. Questo servizio include la profilazione completa dal punto di vista amministrativo dell'azienda Partner (SOA, Certificazioni, scadenziari ecc.), e l'esecuzione di una prevalutazione di idoneità alle gare disponibili in ambito IoT. I Partner che beneficiano di questo servizio riceveranno quindi periodicamente segnalazioni, di opportunità e verranno supportati sia dal punto di vista tecnico che dal punto di vista della gestione amministrativa, nel caso in cui decidano di partecipare al tender segnalato.
Tale servizio è incluso per tutte le categorie di Partner di livello Platinum e può opzionalmente essere selezionato dai Partner di livello Gold al costo di (5.000,00 € annui).

5. AREA RISERVATA AI PARTNER

Caratteristiche generali del portale UCPP

Il portale UCPP ha principalmente la finalità di raccogliere tutti gli strumenti necessari alla gestione dei contenuti di natura formativa, di natura documentale tecnica ed amministrativa, nonché di condividere tutte le informazioni riguardanti attività e iniziative inerenti all'ambito IoT.

Per ogni Partner, al momento della registrazione, viene abilitata una o più utenze (legate all'indirizzo e-mail aziendale), attraverso queste credenziali sarà quindi possibile accedere ad una propria area riservata nella quale sarà possibile:

1. Verificare e modificare la propria scheda anagrafica;
2. Verificare lo stato della propria formazione o di quella dei membri del gruppo gestito dalla propria azienda (per gli utenti amministratori aziendali);
3. Prendere visione del regolamento dell'UCPP;
4. Caricare ed aggiornare la propria documentazione (certificazioni, bilanci ecc.).

Il portale UCPP offrirà anche:

1. la **Sezione E-commerce**, nella quale saranno resi disponibili prodotti e servizi principalmente riguardanti: smart home, contabilizzazione idrica civile, metering elettrico, contabilizzazione e ripartizione energia termica e dispositivi per le applicazioni BMS light;

2. il **Portale segnalazione Progetti**, all'interno del quale sarà possibile segnalare un progetto sul quale il Partner ha avviato azioni commerciali e sulle quali richiede scontistica speciale (ove previsto dalle condizioni e dal livello di partnership);
3. la **Sezione Wiki**, all'interno della quale sono pubblicati manuali, guide sull'utilizzo, l'installazione e la configurazione di prodotti e servizi;
4. la **Sezione Eventi e Corsi**, all'interno della quale saranno presenti i calendari degli eventi programmati e dei corsi di formazione;
5. il **Portale E-Learnig**, contenente sia corsi di formazione gratuita a scelta, sia corsi propedeutici al completamento del percorso di certificazione;
6. l'**Area news e approfondimenti**, nella quale verranno pubblicati progetti, case study, use case e tutte le novità inerenti il rilascio di nuovi prodotti, nuove funzionalità, ecc...;
7. il **Portale di Ticketing**, per l'emissione di richieste di supporto tecnico sia pre che post-vendita;
8. l'**Area Download**, dal quale scaricare documentazione, software ecc...

6. FORMAZIONE OBBLIGATORIA E ACCESSORIA

La formazione è un valore fondamentale sul quale si basa l'intero Urbana Channel Partner Program. Lo scopo principale dei programmi di formazione è quello di consolidare la basi tecniche degli aderenti al programma e calarle nell'ambito applicativo delle soluzioni proposte al fine di proporre sul mercato elevati livelli di qualità e performance e di tutelare l'immagine di Urbana e di tutti i Partner affiliati all'UCPP.

L'offerta formativa sarà quindi focalizzata sui prodotti ed i servizi offerti, ma avrà sempre e comunque l'obiettivo di trasferire tutte le informazioni necessarie al fine di progettare e realizzare soluzioni che risultino perfettamente conformi alle normative e altamente performanti.

Come descritto nei capitoli precedenti, i Partner dovranno necessariamente rispondere a precisi requisiti di qualifica, nonché prendere parte e superare con successo specifici percorsi formativi.