



FFG

# BEWERTUNGSKRITERIEN UNTER DER LUPE

Irina Slosar  
30.01.2014

# WORAUF KOMMT ES AN?



- **EUROSTARS Budget in einzelnen Staaten**
- **Anzahl der Einreichungen per Call**
- **Exzellenz:**

„Konsortium besteht aus *exzellenten Partnern*. Sehr *professioneller Projektplan*. Sehr *innovatives Produkt*, klarer *Vorteil über „State of the Art“*. Ausgezeichnetes Produkt für einen sehr *attraktiven Markt*.“

das Gegenteil:

„Obwohl der Projektantrag ein gewisses Potenzial aufweist, wird er vom Experten-Panel unter dem erforderlichen Standard eingestuft und somit unter der Qualitätsschwelle gerankt.“

- Dokument basiert auf Analyse des letzten Cut-Offs (10) von Eurostars 1 – einzelne Kriterien und Bewertungsverfahren werden sicher geändert z.B. in den kommenden Calls werden 3 externe technische Experten herangezogen
- Analyse basiert auf Ergebnissen von 2 externen technischen Expertisen – Experten beurteilen remote – vergeben 1- 4 Punkte für jedes einzelne Bewertungskriterium + Kommentare
-

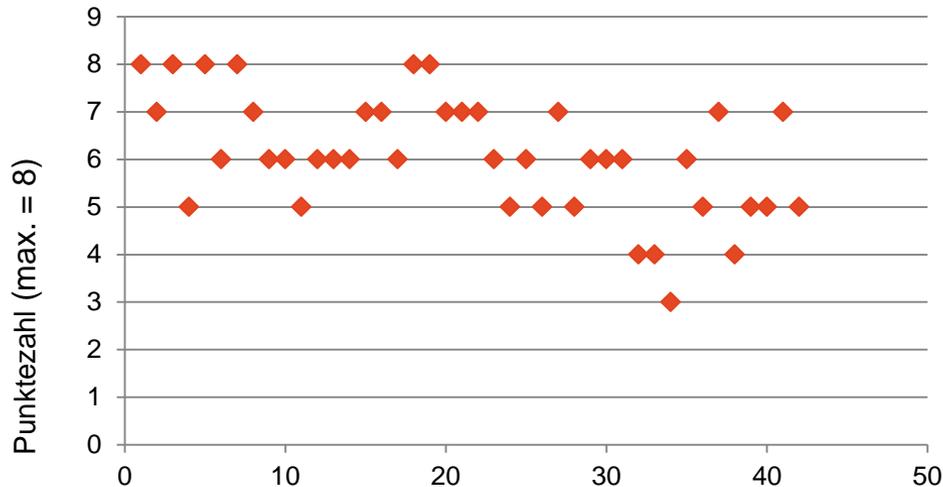
- Beschreibungen zu allgemein, zu wenige Details, zu wenige Informationen, methodologische Entscheidungen nicht begründet
- Technologie nicht genügend ausgereift, Vorhaben zu komplex, erzielte Verbesserung zu gering
- Märkte (unverändert) klein, ROI zu langwierig und gering, Marktbarrieren unterschätzt, Konkurrenz unterschätzt, Markterfahrung fehlt

Die Entscheidung wird nicht alleine aus der Summe einzelnen Bewertungspunkte abgeleitet!

Es geht primär um die Sinnhaftigkeit und Glaubwürdigkeit *Ihres* Projekts.

- z.B. Habe ich ein hohes technisches Risiko, dann brauche ich eine glaubwürdige Risikominimierungsstrategie -> gut begründet und plausibel erklärt, wahrscheinlich.

# WELL BALANCED PARTNERSHIP



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

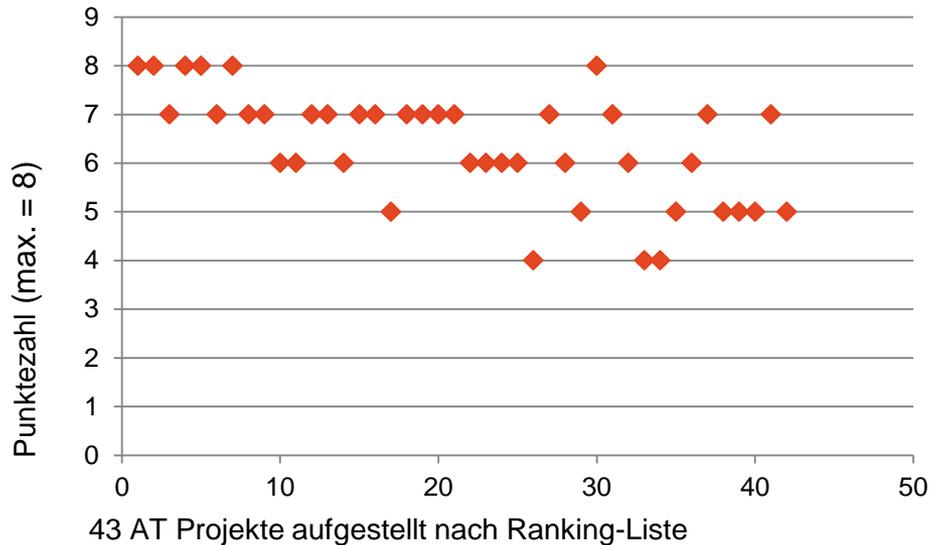
## Positive Anmerkungen:

- Komplementäre Skills und Wissen
- Klare Synergie zwischen den Partnern
- Alle Partner haben starkes kommerzielles und strategisches Interesse am Projekt
- Wissensaustausch zwischen den Partnern ist hoch
- Kosten und Risiken sind gleichmäßig verteilt
- Expertise und Trackrecord überzeugend

## Negative Anmerkungen:

- Ein Partner hat (wesentlich) grösseres Interesse am Projekt
- Partner sind ungleich groß – sie investieren und riskieren ungleich
- Partner haben die gleiche Expertise
- Es fehlt zusätzliche maßgebliche Expertise für den Projekterfolg
- Abhängigkeit des Projektes vom Subcontracting
- einzelne Tasks sind nicht zwischen den Partnern aufgeteilt – Balance kann nicht beurteilt werden
- Enduser fehlt

# ADDED VALUE THROUGH CO-OPERATION



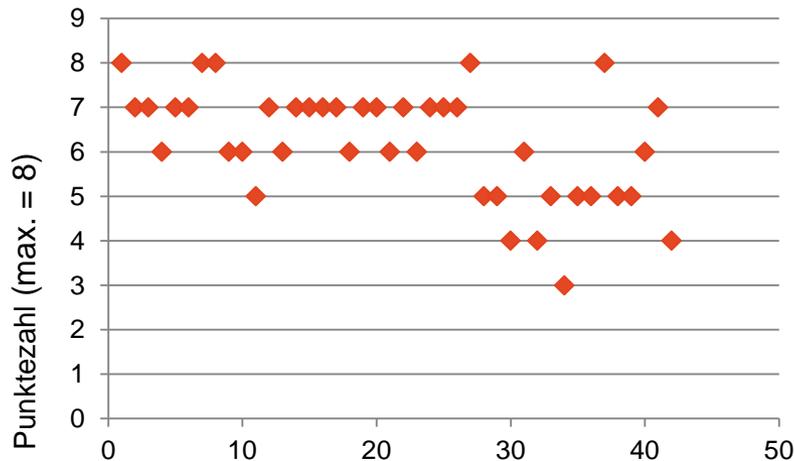
## Negative Anmerkungen:

- Added Value ist nicht ausreichend begründet
- Die Partner arbeiten dem Koordinator zu, ohne eigenen Mehrwert zu generieren

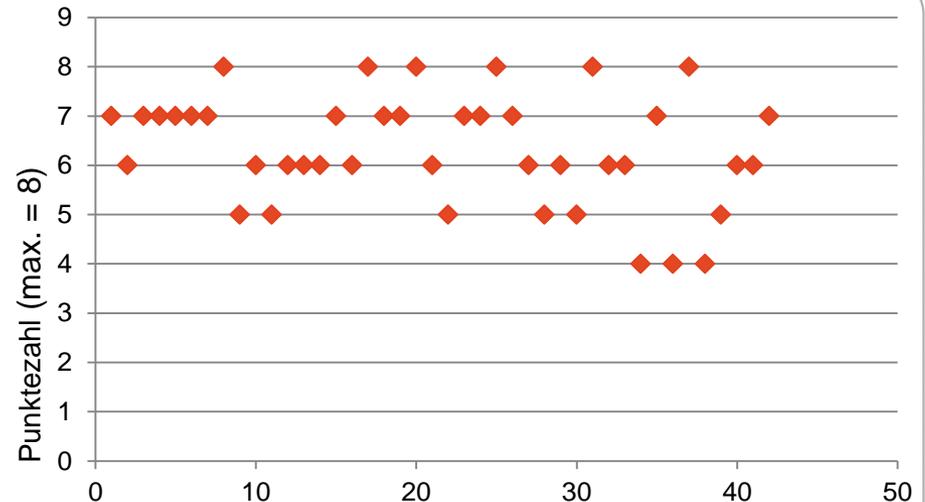
## Positive Anmerkungen:

- Wissensstand und Wettbewerbsfähigkeit bei allen Partnern werden erhöht
- Partner decken unterschiedliche technische Aspekte im Projekt
- Projekt verbessert Expertise und Sichtbarkeit der Partner
- neue Märkte/Weltmarkt werden erreicht
- erhöhte Produktionskapazität
- Optimale Nutzung von Anlagen und Ressourcen

# TECHNOLOGICAL / MANAGERIAL CAPACITY



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

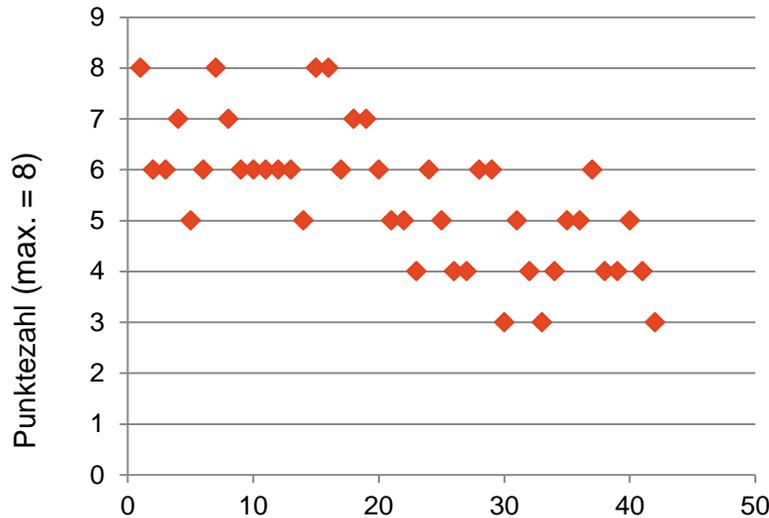
## Negative Anmerkungen:

- Zweifel, dass Partner ausreichende Management Expertise haben, um das Produkt auf den Markt zu bringen
- Sehr ambitionierte Ziele, technische Probleme wurden dabei unterschätzt
- komplexes Projekt – keine Erfahrung im Management von Projekten dieser Größe
- Projektpartner haben keine Erfahrung

## Positive Anmerkungen:

- Exzellente wissenschaftliche und technologische Expertise, Erfahrung, Infrastruktur und Personal
- Subcontracting ist gut spezifiziert
- Management Skills für Umsetzung und Vermarktung von Projektergebnissen sind bewiesen

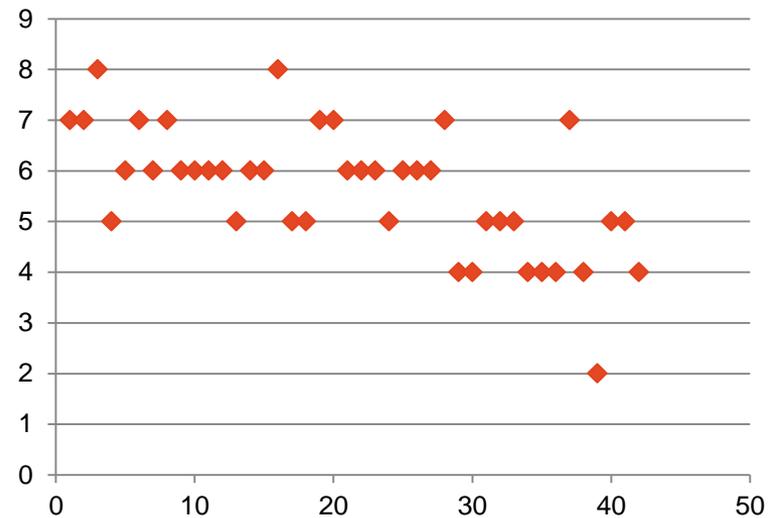
# METHODOLOGY AND PLANNING/ MILESTONES AND DELIVERABLES



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

## Negative Anmerkungen:

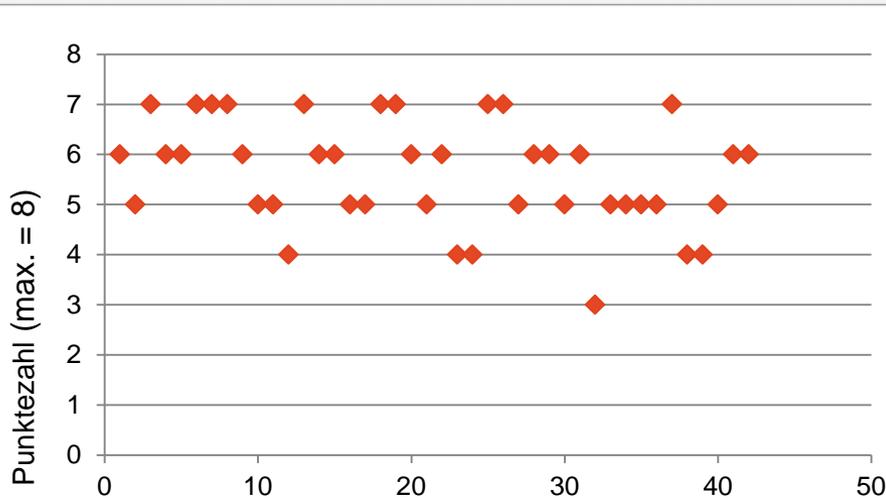
- Methodologie ist zu generisch, zu wenige Details zu einzelnen Schritten
- Indikatoren für Erfolg / Misserfolg fehlen
- Methode weder erklärt noch begründet
- Meilensteine und Ergebnisberichte sind nicht definiert
- Projektplan zu vage, zu ambitioniert und nicht realistisch



## Positive Anmerkungen:

- Methodologie ist logisch, klar durchgeführt und beschrieben, wie auch im einzelnen gut begründet
- Zeitplan ist zwar knapp, durch Expertise und Erfahrung der Teilnehmer jedoch machbar
- Risikoanalyse zeigt tiefes Verständnis für die Problematik und inkludiert alternative Szenarien / Lösungen zu Risikominimierung

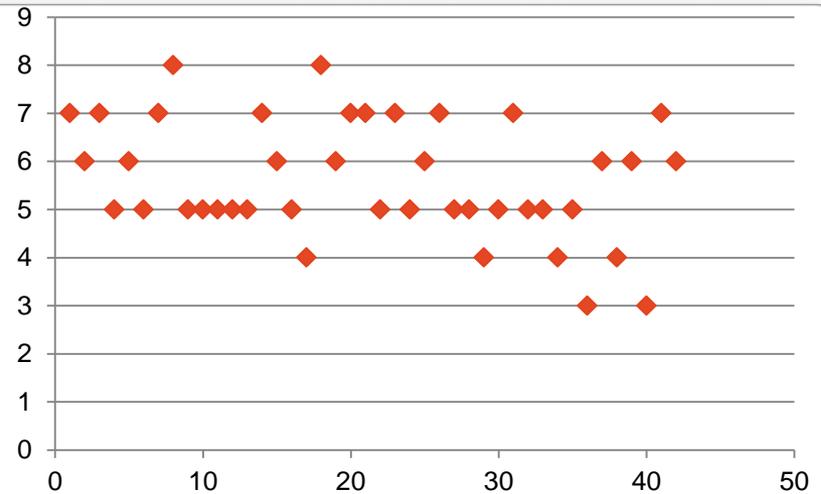
# COST AND FINANCING STRUCTURE/ FINANCIAL COMMITMENT OF EACH PARTNER



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

## Positive Anmerkungen:

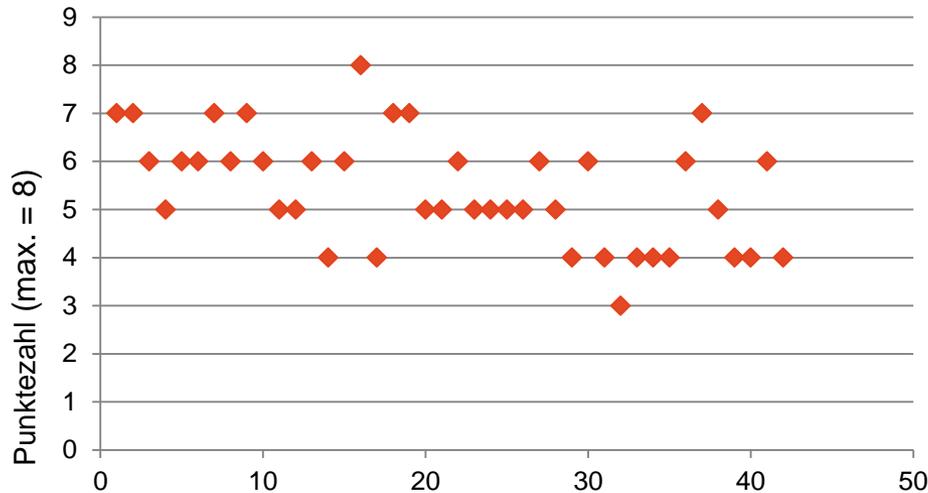
- Kosten sind in ausreichendem Detail dargestellt
- konsistent mit geplanter Arbeit
- Alle Partner sind finanziell engagiert und haben notwendige Ressourcen um das Projekt erfolgreich abzuschließen



## Negative Anmerkungen:

- Da die Tasks zu vage beschrieben sind, sind der Arbeitsaufwand und die Kosten nicht nachvollziehbar
- Kosten korrespondieren nicht mit angeführten Arbeitsschritten
- Kosten sind generell zu hoch

# DEGREE OF TECHNOLOGICAL MATURITY AND RISK



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

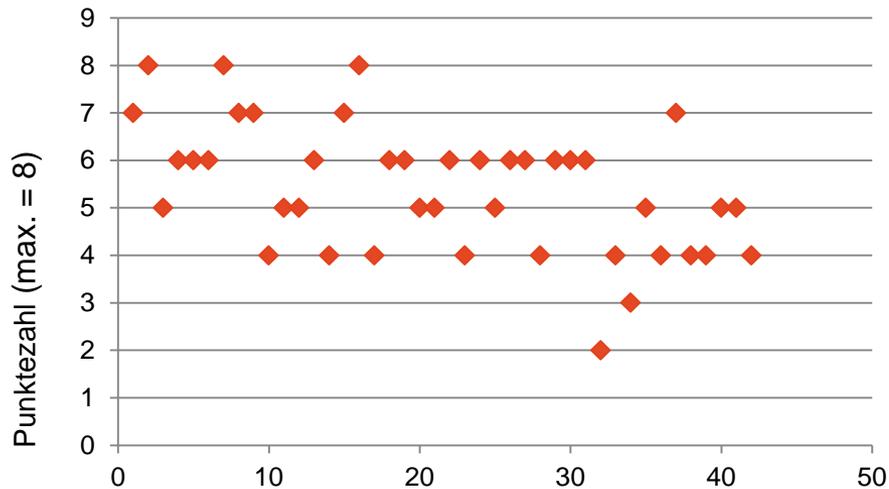
## Positive Anmerkungen:

- neue Kombination reifer Technologien mit markanten Vorteilen
- die Integration neuer Technologien bringt zwar höhere Risiken, die im Antrag berücksichtigt sind, durch die Erfahrung und Expertise der TeilnehmerInnen sind diese zu bewältigen.
- Technologie ist besser als State of the Art
- Durchbruch basierend auf reifen Technologien

## Negative Anmerkungen:

- Technologische Risiken werden unterschätzt
- Vorteile der Technologie sind gering
- Es fehlt Machbarkeitsevidenz
- Risiko ist zu hoch
- Beschreibung ist zu vage um Risiken abzuschätzen
- Nicht technologische Risiken wurden nicht berücksichtigt (z.B; Privacy)
- Erfolgchancen sind trotz Risikominimierungsplan moderat bzw. niedrig
- Unterschätzung der Entwicklungsrisiken
- Es besteht eine bessere Konkurrenzlösung

# TECHNOLOGICAL ACHIEVEMENTS



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

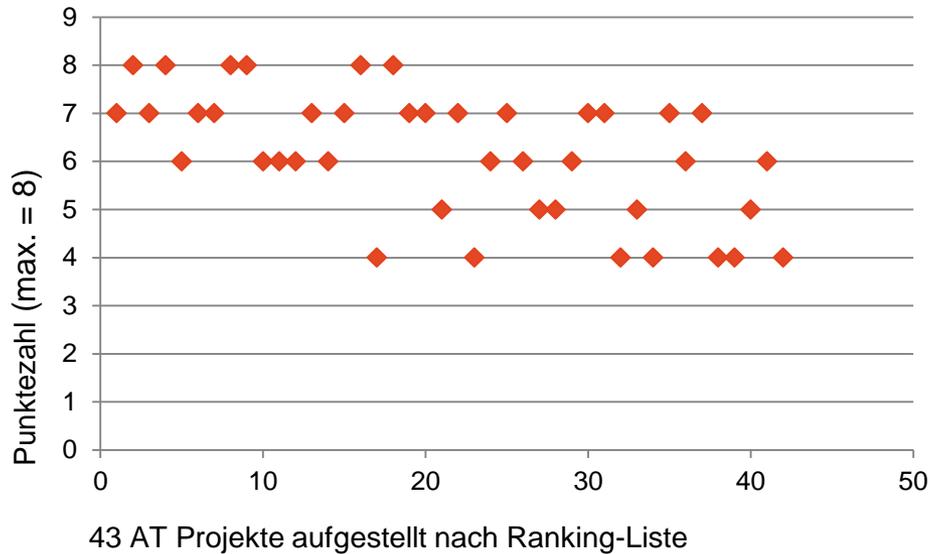
## Negative Anmerkungen:

- Ergebnisse bringen zu geringe Vorteile
- Erwartete Ergebnisse sind nicht beschrieben
- Es bestehen immer noch große technische Risiken in der Skalierbarkeit der Produktion
- Proof of Concept ist da, aber die Überführung zum robusten Produkt nicht demonstriert

## Positive Anmerkungen:

- Klare Verbesserung im Vergleich mit State of the Art und wesentlich besser als Konkurrenz
- Eine Weiterentwicklung der bisherigen F&E
- Eine wesentliche Neuheit

# TECHNOLOGICAL PROGRESS FOR SME



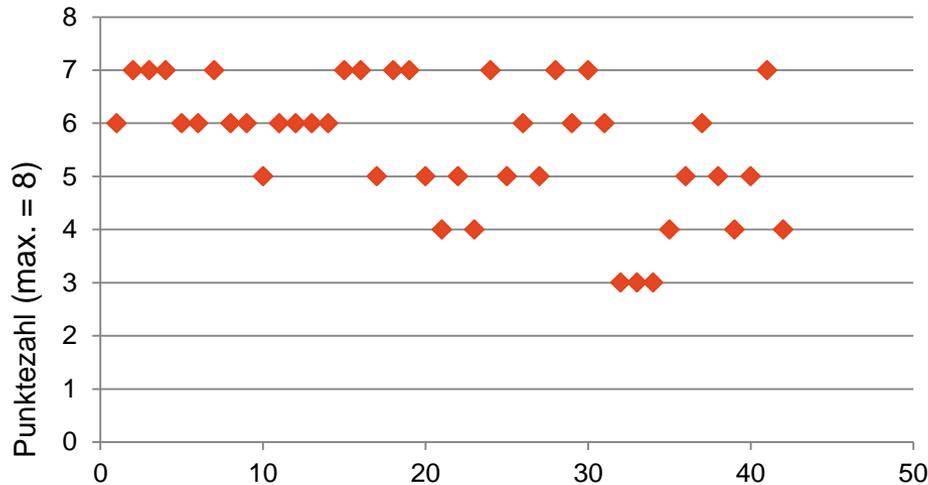
## Positive Anmerkungen:

- „significant“

## Negative Anmerkungen:

- Große Abhängigkeit von Sublieferanten
- „unwesentlich“

# DEGREE OF INNOVATION



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

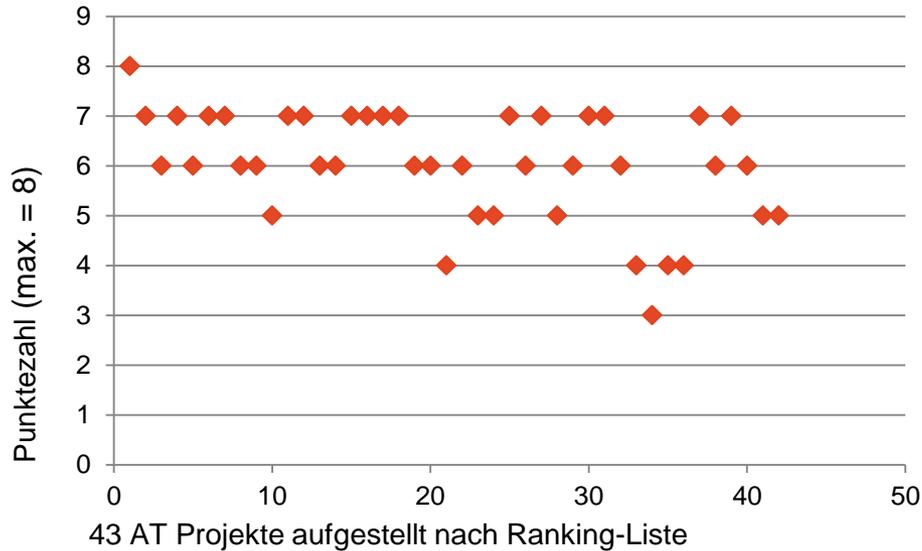
## Positive Anmerkungen:

- Innovative Integration, die eine wesentliche Verbesserung der vorhandenen Lösungen bringt
- Moderate Innovation jedoch Entwicklung eines einmaligen Produktes
- ein technologischer Durchbruch mit großem Marktpotenzial (leicht lizenzierbar/gutes Standing in der Marktnische vorhanden/ vorhandene Partner)

## Negative Anmerkungen:

- bereits vorhandene Technologie wird durch bekannte Features ergänzt
- Innovation ist im Businessmodell und nicht in der Technologie
- Produkt ist innovativ, erreicht eine neue Nische, jedoch ist wahrscheinlich, dass die Nische leer ist, weil unprofitabel

# GEOGRAPHICAL /SECTORAL IMPACT



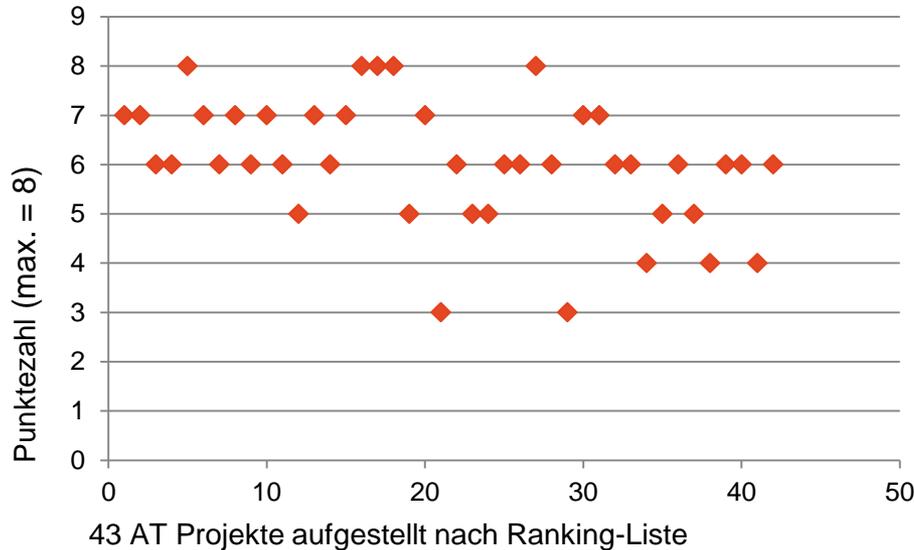
## Positive Anmerkungen:

- Neue Märkte
- wichtige Verbesserungen in der Branche

## Negative Anmerkungen:

- Markt ist klein
- Das Projekt hat lokalen Charakter

# MARKET SIZE



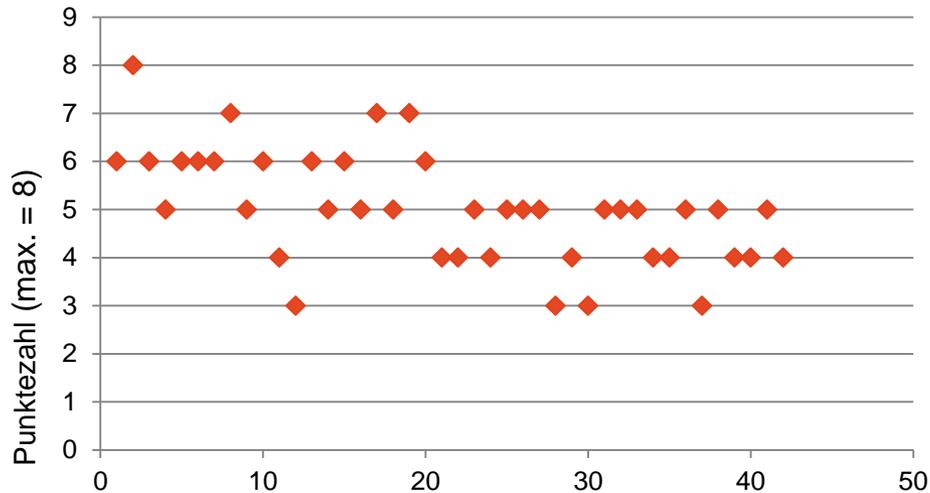
## Positive Anmerkungen:

- Gut analysiert
- Attraktiv
- Erreichbar

## Negative Anmerkungen:

- Nachfrage ist fraglich – Risiko für ROI hoch
- Viele ähnliche Projekte in der Pipeline – auch von großen Anbietern, die nicht berücksichtigt wurden
- Marktanalyse ist mangelhaft

# MARKET ACCESS AND RISK



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

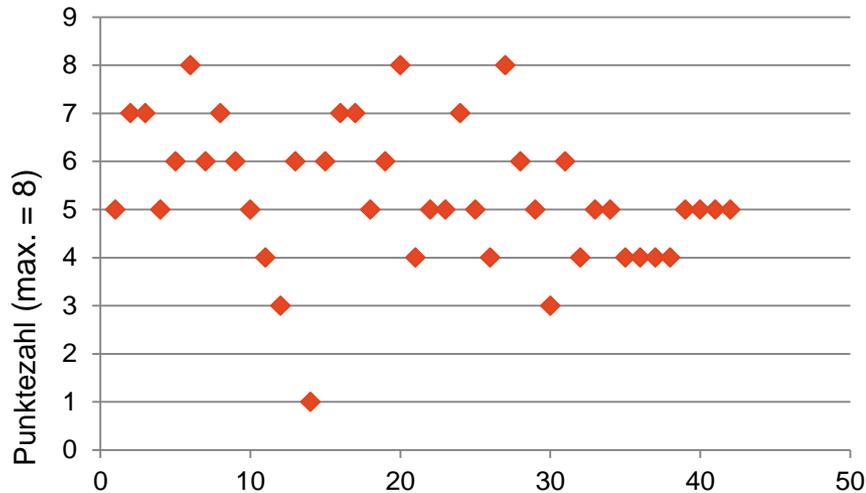
## Negative Anmerkungen:

- Konkurrenz wurde unterschätzt
- Einstiegsbarrieren wurden unterschätzt
- Die Vermarktungsexpertise fehlt
- Vermarktungspartner fehlen
- Abhängigkeit von wenigen großen Abnehmern
- Userakzeptanz nicht wahrscheinlich
- zu geringes Marketingbudget

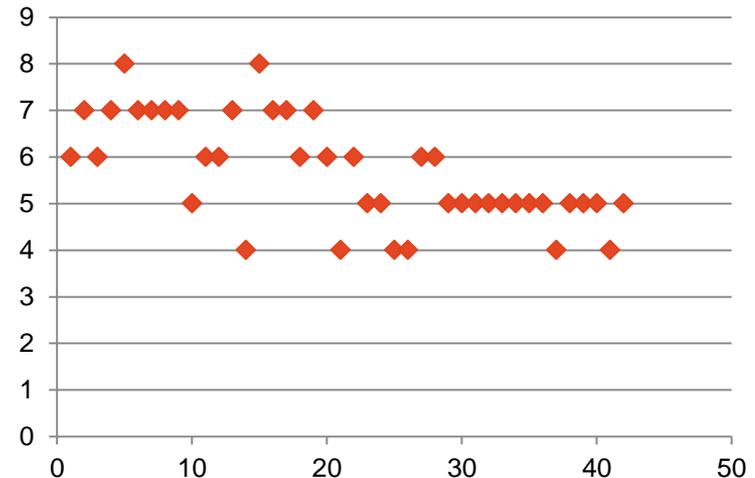
## Positive Anmerkungen:

- Unternehmen sind bereits am Markt erfolgreich unterwegs
- Vorhandenes Distributionsnetzwerk bzw. Partner
- Potenzial „erster am Markt“ zu sein
- Vermarktungsplan budgetiert

# RETURN OF INVESTMENT / MARKET POTENTIAL FOR SME



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

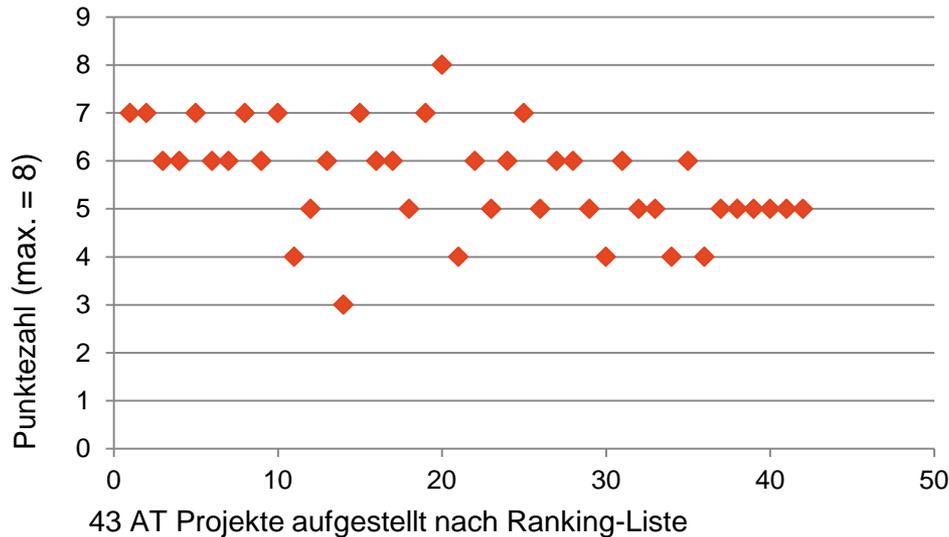
## Negative Anmerkungen:

- Investment zu hoch
- Zahlen sind nicht nachvollziehbar
- nicht ausreichend beschrieben
- Kein Kommerzialisierungsplan
- Vorteile nur für einen Partner
- Marktstrategie nicht ausreichend beschrieben

## Positive Anmerkungen:

- Profitabel für alle Partner
- Realistisch
- Erheblich
- Nachvollziehbar
- es gibt kein vergleichbares Produkt – Potenzial einer „Cash-Cow“ für alle Partner
- großer Wettbewerbsvorteil aus dem Produkt

# TIME TO MARKET



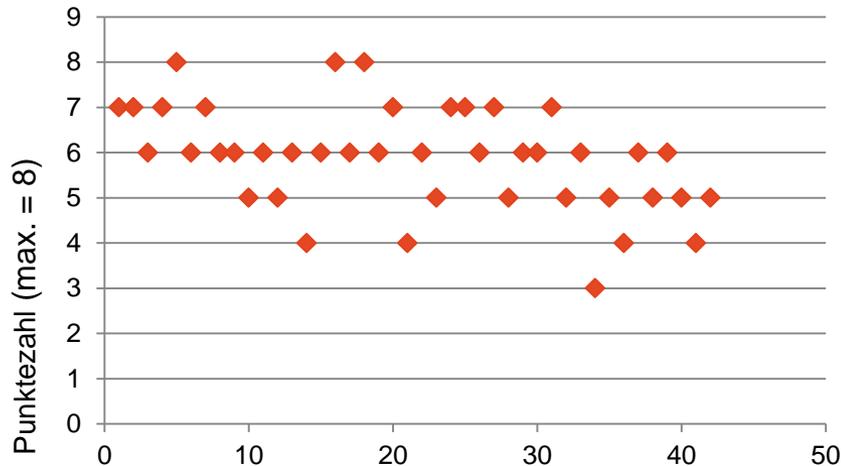
## Negative Anmerkungen:

- Zu spät – es ist zu erwarten, dass solche Produkte Konkurrenz noch vor Projektende launcht

## Positive Anmerkungen:

- Realistisch
- Zu optimistisch, aber die Verzögerung würde keine Folgen haben

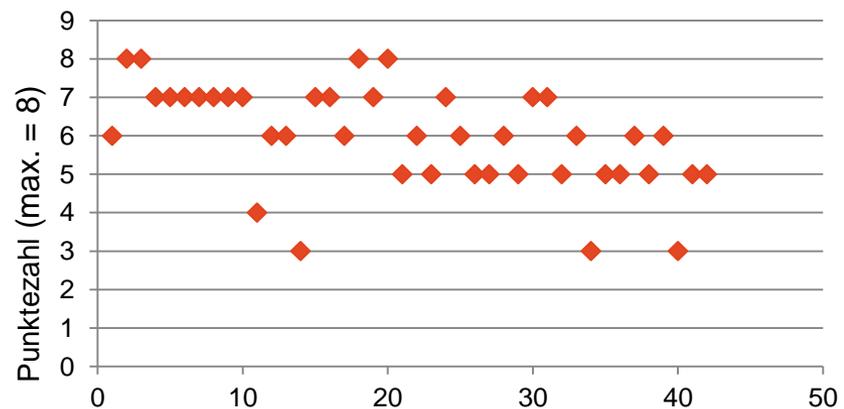
# STRATEGIC IMPORTANCE OF THE PROJECT/ ENHANCED CAPABILITIES AND VISIBILITY



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

Positive Anmerkungen:

- Verbesserte Position am Markt
- Verbessertes Produktportfolio
- lang anhaltende Nutzungschance



43 AT Projekte aufgestellt nach Ranking-Liste

- Für Organisationen mit innovativen und risikoreichen Projekten
- **Kredite** bzw. Kreditgarantien, und **Kapitalbeteiligungen** für Neugründungen bzw. Wachstumsphase
- Vergabe nachfragegetrieben: “**first come first served**”
- Vergabe erfolgt für KMU und small midcaps **ausschließlich über national zwischengeschaltete Finanzintermediäre** (d.h. **nicht direkt**)
- Vergabe für andere Organisationstypen (Industrie, Forschungseinrichtungen etc.) erfolgt v.a. **direkt über EIB** (Europäische Investitionsbank)

# Enterprise Europe Network

53 Länder – 600 Organisationen – 3000 ExpertInnen



FFG

# = 1 Netzwerk

Aalborg - Adana - Alba Iulia - Albacete - Alicante - Amiens - Ankara - Annecy - Antalya - Aosta - Arad - Arlon - Ås - Ascoli Piceno - **Athens** - Augsburg - Aulnat - Aveiro - Bacau - Badajoz - Bar - Barcelona - Bari - Bayreuth - Belfast - **Berlin** - **Bern** - Besancon - Bialystok - Bilbao - Birmingham - Blagnac - Bologna - Bolzano - Bordeaux - Borlänge - Bradford - Braga - Brasov - **Bratislava** - Bremen - Bremerhaven - Bristol - Brno - **Brussels** - **Bucharest** - Bucuresti - **Budapest** - Bursa - Caen - 9 - Cagliari - Cairo - Campobasso - Cardiff - Catania - *Cayenne* - *Guyane Française* - Chalkida - Chalons En Champagne - Changsha - Charleroi - Chemnitz - Chesterfield - Cleveland - OH - Cluj Napoca - Cluj-Napoca - Coimbra - Constanta - Cordovilla (Pamplona) - Cork - Coslada - Coventry - Damascus - Debrecen - Denizli - Dijon - Dobrich - Donostia-San Sebastian - **Dornbirn** - Dresden - **Dublin** - Düsseldorf - Elazig - Erfurt - ERZURUM - Espoo - Évora - Evry - Exeter - Fance - Faro - **Feldkirch** - Ferrol - Feytiat - Florence - Fort-de-Fance - Martinique - Frankfurt - Funchal - Futuroscope-Chasseneuil - Galati - Galway - Gaziantep - Gdańsk - Genova - Glasgow - Gorizia - Görlitz - Göteborg - Government - **Graz** - Grenoble - Győr - Hamburg - Hannover - Härnösand - Hatfield - Helsinki - Heraklion - Herning - Iasi - **Innsbruck** - Inverness - Ioannina - **Istanbul** - Izmir - Jambes - Jerusalem - Jönköping - Kahramanmaras - Kaiserslautern - Kalisz - Katowice - Kaunas - Kavala - Kayseri - Kiel - Kielce - **Klagenfurt** - Klaipėda - København S - Kocaeli - Konin - Konstanz - Konya - Koper - Kozani - Kraków - Kramfors - Lahr - Lamezia Terme (Cz) - Las Palmas De Gran Canaria - Lausanne - Leeds - Lefkosia - Leipzig - Liberec - Libramont - Liège - Lille - Lille - Limoges - **Linz** - Lisboa - **Ljubljana** - Llanera - Łódź - Logroño - Løgumkloster - **London** - Lublin - Luleå - **Luxembourg** - Lyon - **Madrid** - Magdeburg - Maisons-Alfort - Malmö - Manchester - Mannheim - Maribor - Marne-La-Vallé - Marseille - Mersin - Metz - Milan - Milano - Monreale (Pa) - Mons - Montpellier - **Moscow** - Mülheim An Der Ruhr - München - Murcia - Næstved - Namur - Nancy - Nantes - Napoli - NC - New York - Newcastle Upon Tyne - Nicosia - Nieuwegein - Nivelles - Norrköping - Nürnberg - Nyíregyháza - Obninsk - Odense M - Olsztyn - Opole - Örebro - Orleans - Osijek - **Oslo** - Osnabrück - Östersund - Ostrava - Oviedo - Palermo - Palma Mallorca - Pamplona - Pardubice - **Paris** - Paterna (Valencia) - Pécs - Perugia - Pesaro - Pessac - Pisa - Plovdiv - Plzen - Podgorica - Pointe-à-Pitre - Guadeloupe - Ponta Delgada - Pontoise - Pordenone - Portici - Porto - Potenza - Potsdam - Poznan - **Praha** - Prešov - Preston - Ramnicu - Ravenna - Rende (Cs) - Rennes - Reutlingen - Reykjavik - Riga - Rijeka - Roma - **Rome** - Rostock - Rouen - Rovereto - Ruse - Rzeszów - Saarbrücken - **Salzburg** - Samsun - San Gwann - Sandanski - Santander - Santiago - Santiago De Compostela - Sassari - Sevilla - Seville - Siena - Skopje - Sligo - **Sofia** - Southampton - Split - Stara Zagors - Stavanger - **Stockholm** - Strasbourg - Stuttgart - Sunderland - Szczecin - Szeged - Székesfehérvár - Tallinn - Tampere - Tartu - **Tel Aviv** - Teramo - Terni - The Hague - Thessaloniki - Timisoara - Tjele - Toledo - Torino - Toruń - Toulouse - TRABZON - Trier - Trieste - Tripolis - Tromsø - Trondheim - Turku - Udine - Ulm - Umeå - Usti Nad Labem - Valencia - Valenzano - Valladolid - Van - Varazdin - Västerås - Växjö - Venezia - Viborg - Villingen-Schwenningen - Vilnius - Vitoria- Gazteiz - Volos - Vratsa - Walbrzych - Warrington - **Warszawa** - Waterford - West Malling - **Wien** - Wiesbaden - Wroclaw - Wuhan - Yambol - Yerevan - Zagreb - Zalaegerszeg - Zamudio - Zaragoza - Zelenograd - **Moscow** - Zielona Gora - Zonguldak - Zürich



Das größte Service Netzwerk der Welt erschließt für Firmen und Forschungseinrichtungen kostenlos die ***optimalen Förderungs- und Kooperationsmöglichkeiten!***

- Europaweite Vermarktung österreichischer Innovationen
- Europaweite Suche nach den neuesten technologischen Lösungen
- Suche nach den passenden nationalen und europäischen Förderungen
- Anbahnung von Kooperationen (Geschäftspartnersuche, F&E- und Technologiekooperationen)
- Beratung zu Themen wie CE-Kennzeichnung und Binnenmarktrecht

# Das Enterprise Europe Network in Österreich



FFG

[www.een.at/marktplatz](http://www.een.at/marktplatz)



[www.world-gazetteer.com](http://www.world-gazetteer.com)

**Kontakt FFG:**

**Andrea Kindler**

[andrea.kindler@ffg.at](mailto:andrea.kindler@ffg.at)

057755-4703

**Thomas Röblreiter**

[thomas.roeblreiter@ffg.at](mailto:thomas.roeblreiter@ffg.at)

057755-4702

