Eurostars-2 Projekte

best practise sharing

HEINZ HUBMER

EUROSTARS-2 IEP MEMBER, 3. DEZEMBER 2015, WIEN

Was geschah in CoD3:

- Anzahl der eingereichten und förderbaren Projektein CoD3: ca 170
- In CoD3 waren 106 oberhalb des Schwellwertes (short listed)
- Für 96!! von diesen 106 gibt es Förderzusagen der NFBs
- **In jedem Fall gilt: das eingereichte Projekt sollte innerhalb der ersten 50 liegen, egal wieviele Projekte eingereicht werden**
- **Falls ein Projekt beim ersten mal durchfällt, kann es wieder eingereicht werden. Die Erfahrung zeigt, dass ein wieder eingereichtes Projekt +/- am selben Rang landet.**
- **Tip: falls Wiedereinreichung sollte der Projekt-Fokus und evt. auch das Consortium geändert (erweitert) werden. Neueinreichung hat bessere Ranking-Chancen**

Funding

- Die Finanzierung der einzelnen Partner des Consortiums obliegt nationalen Finanzierungsregeln. **Die Projektpartner müssen eine gesunde finanzielle Struktur aufweisen können, andernfalls wird das Projekt zurückgewiesen. In diesem Fall zählt der Projektinhalt nicht!**
- Die Finanzierung der Projekte erfolgt entsprechend der "ranking list" aber nur nach Massgabe der nationalen Budgets. **Projekte mit mittelmäßiger Qualität (Rangliste 50-80), laufen Gefahr, dass sie nicht mehr finanziert werden, weil Partner-Länder keine Budgetmittel mehr zur Verfügung haben. Auswahl der Partner/Länder ist entscheidend.**
- Alle Partner eines Consortiums müssen finanziert werden um als Eurostars Projekt zu gelten.

Der Bewertungsprozess

Technische Beurteilung durch 3 remote experts +

“financial viability assessment” für jede teilnehmende Organisation, durchgeführt vom National Funding Body des jeweiligen Landes

Evaluierung und Bewertung durch das IEP (Independent Evaluation Panel)

Was wird evaluiert?

- **Basic Assessment → qualitiy and efficiency of the implementation**
- **Market and Commercialization → impact**
- **Technology and Innovation → excellence**

Das Bewertungsschema -1

- **QUALITY AND EFFICIENCY OF THE IMPLEMENTATION**
  - **Quality of the consortium**
  - **Added value through co-operation**
  - **Realistic and clearly defined project management & planning**
  - **Reasonable cost structure**

- **Summe ergibt eine Bewertung für *Basic Assessment***

Das Bewertungsschema -2

- **IMPACT**
  - **Market size**
  - **Market access and risk**
  - **Competitive advantage**
  - **Clear and realistic commercialization plans**

- **Summe ergibt eine Bewertung für *Market and Commercialization***

Das Bewertungsschema -3

- **EXCELLENCE**
  - **Degree of innovation**
  - **New applied knowledge**
  - **Level of technical challenge**
  - **Technical achievability & risk**

- **Summe ergibt eine Bewertung für *Technology and Innovation***

Eurostars-2: Erfolg durch Cooperation mit den Besten (No.1 SMEs and institutions in their respective countries)

- **Vorteilhaft ist mit einem SME zu kooperieren, welches**
  - **gute Verbindungen zu Top-Forschungsinstituten hat UND**
  - **starke Marktpräsenz und guten Marktzugang hat**
- **Von großem Vorteil sind**
  - **Gute Verankerung in der Forschung - bereits patentierte Technologien**
  - **Anwendung der patentierten Idee bereits in Vorprojekten**
  - **Gesunde Finanz-Struktur des Unternehmens**
  - **Fundierte Planung des Marketingprozesses (Commercialization plans).**

Entwicklungsmethodik muss bereits einen hohen Reifegrad aufweisen

- **Projektlaufzeit: < 3 Jahre**
- **Time to Market: Markteinführung innerhalb von 2 Jahren nach Projektabschluss vorgesehen.**

Basic Assessment - Quality and efficiency of the implementation - 1

1. **Gut ausbalanziertes Consortium (finanzielle Verantwortung im Projekt, Budgets und Profits)**

   Die Innovation wird vom führenden SME getragen
   + ein high tech Forschungsinstitut unterstützt und begleitet die technologische Idee
   + ein Partner des Consortiums ist im Zielmarkt etabliert und ist bereit das neue Produkt in den Markt zu bringen.

2. **Consortium Leader muss ein SME sein mit namhaften R&D-Anteilen.**

   Die Managment-Kapazität des Projekt-Koordinators sollte klar herausgestrichen werden. Der Koordinator muss Referenzen (track record) in internationalen Projekten haben.

Basic Assessment - Quality and efficiency of the implementation -2

3. **Mehrwert schaffen durch Kooperation (Added Value). Kooperation von Unternehmen mit überlappenden Themen vermeiden. Technologisch komplementäre Partner und Unternehmen mit etablierter Marktpräsenz sollten das Consortium bilden.**
4. **Detaillierte Methodologie- und Projekt-Planung. Risikopläne und Pläne zu deren Vermeidung müssen klar ausgearbeitet vorliegen.**
5. **Meilensteine und Ergebnisse sehr detailliert beschreiben. Die Arbeitspakete gleichmäßig zwischen den Partnern verteilen.**

Basic Assessment - Quality and efficiency of the implementation-3

6. **Detaillierte Kostenstruktur und Finanzierung**

   Kosten und finanzieller Nutzen zwischen den Partnern des Consortiums müssen ausgewogen sein.

   R&D-SMEs sind für die Ausführung von mindestens 50% der R&D Arbeitspakete verantwortlich.

   Die Ausschöpfung/Ausnützung des IPR wird oftmals nicht zufriedenstellend dargestellt!

Market and Commercialization – Impact -1

1. **Markt und Kommerzialisierungsaspekte werden sehr oft vernachlässigt. Tatsächlich ist dies aber einer der wichtigsten Punkte.**
   Was ist der Mehrwert des vorgeschlagenen Produktes?
   Was sind die Stärken und Schwächen?
   Wie können die Schwächen korrigiert werden?
2. **Marktgröße und geplante Marktanteile realistisch einschätzen (nicht über-optimistisch) Kein namhafter größerer Mitbewerber sollte im Zielmarkt bereits etabliert sein.**
3. **Markteintrittsbarrieren sollten überschaubar niedrig sein.**
4. **Return On Investment (ROI) korrekt kalkulieren. Input Parameter und Annahmen detailliert darstellen, die Kalkulationsschritte präsentieren.**

Market and Commercialization – Impact -2

5. **Marktpotential für das SME korrekt analysieren (nicht zu optimistisch)**
6. **Time to Market ca. 2 Jahre**
7. **Strategische Bedeutung des neuen Produktes detailliert darstellen**
8. **Erhöhung der Sichtbarkeit und Stärken des Produktes – evt . Einsatz des Produktes / der Technologien in benachbarten/alternativen Marktsegmenten.**

Technology and Innovation – Excellence -1

- **Innovationsgrad sollte sehr hoch sein. Verwendete IPRs sollten sehr gut dokumentiert/aufgelistet werden.**
- **Technologischer Reifegrad sollte eher niedrig sein – keine reine Integration von existierenden Technologien**
- **Technologische Risken können durchaus hoch sein**
- **alle Risken müssen sorgfältig analysiert und Gegenmaßnahmen festgelegt sein**

Technology and Innovation – Excellence -2

- **Technologische Leistungen und Fortschritte für das SME detailliert darstellen**
- **Weitere globale oder auch branchenspezifische Auswirkung der Produktentwicklung über den unmittelbaren Einsatzbereich hinaus darstellen**

Danke für Ihre Aufmerksamkeit