

Eurostars is a joint programme between more than 30
EUREKA member countries and the European Union



FFG

Das Förderprogramm „Eurostars-2“ im Überblick

Dornbirn, 10. Juni 2015

Olaf HARTMANN
Eurostars NPC

Was ist Eurostars?

Ein gemeinsames Programm EUREKAs und der EU



Speziell für F&E treibende KMU

Marktnah



Bottom-up

Zusammenarbeit über die Ländergrenzen



Förderverträge werden
mit nationalen Agenturen
geschlossen



ca. 1.15 MILLIARDEN €

Gesamtes Eurostars FÖRDERBUDGET 2014-2020



75%

+

25%



EUROSTARS
MITGLIEDS-
LÄNDER

Europäische
Union



34 Länder

 Austria	 Hungary	 Portugal
 Bulgaria	 Iceland	 Romania
 Belgium	 Ireland	 Slovak Republic
 Croatia	 Israel	 Slovenia
 Cyprus	 Italy	 South Korea
 Czech Republic	 Latvia	 Spain
 Denmark	 Lithuania	 Sweden
 Estonia	 Luxembourg	 Switzerland
 Finland	 Malta	 Turkey
 France	 The Netherlands	 United Kingdom
 Germany	 Norway	
 Greece	 Poland	

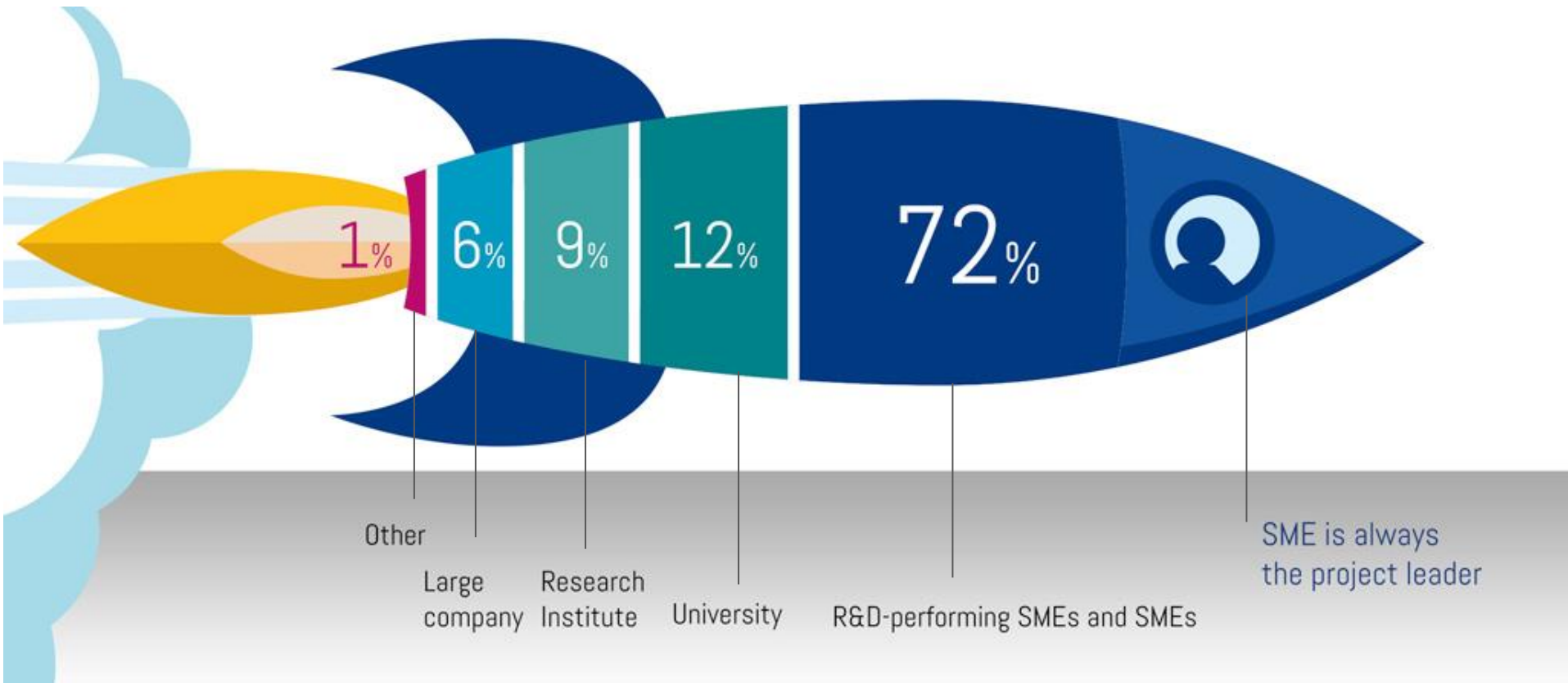


hellblau:
derzeit keine
Fördermittel,
Teilnehmer
müssen alternativ
finanzieren.

Drittstaaten-
Regelung:
Unternehmen aus
Drittländern
können an
Eurostars-Projekten
teilnehmen:

- ≥ 2 E* - Länder
- Eigen-
finanzierung

Projekte sind KMU-dominiert



EUROSTARS SME PROFILE



50%

At least 50% of the job done by SMEs



64%

R&D-performing SMEs



< 50

83%

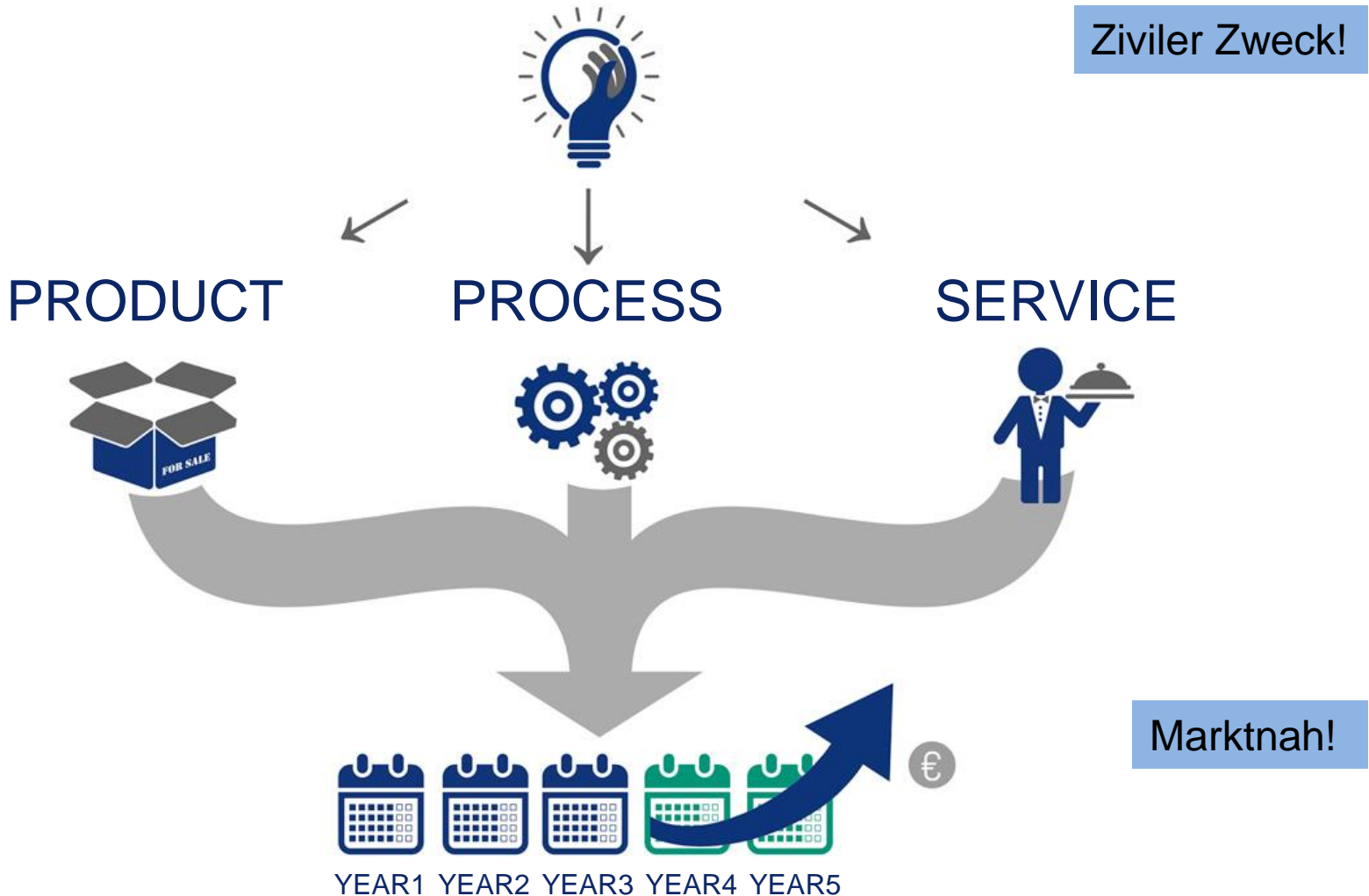
SMEs have less than 50 employees



40%

SMEs workforce is dedicated to R&D activities

INNOVATIVE



Markteinführung spätestens 24 Monate nach Projektende

Bottom-up – “Business knows best”

TECHNOLOGIEN

EINGEREICHTE PROJEKTE



ELECTRONICS, IT AND TELECOMS TECHNOLOGY



BIOLOGICAL SCIENCES / TECHNOLOGIES



INDUSTRIAL MANUFACTURING, MATERIAL AND TRANSPORT



ENERGY TECHNOLOGY



TECHNOLOGY FOR PROTECTING MAN AND THE ENVIRONMENT



AGRICULTURE AND MARINE RESOURCES



AGROFOOD TECHNOLOGY



CHEMISTRY, PHYSICAL AND EXACT SCIENCES



OTHER

MARKETBEREICHE

EINGEREICHTE PROJEKTE



MEDICAL / HEALTH RELATED



INDUSTRIAL PRODUCTS / MANUFACTURING



COMPUTER RELATED



ENERGY



SERVICES



CONSUMER RELATED



COMMUNICATIONS



BIOTECHNOLOGY / MOLECULAR BIOLOGY



OTHER



Projekt-Koordinator
ist ein
F&E
treibendes
KMU aus
einem
Eurostars-
Land



Mindestens
zwei Partner

- voneinander
unabhängig
- Juristische
Personen

aus
mindestens
2 Eurostars-
Ländern




F&E-KMU
dominieren
($\geq 50\%$ der
Projektkosten
ohne
Subaufträge)

International
ausgewogen
($\leq 75\%$ für ein
Land/ein
Unternehmen)



Projektlauf-
zeit ist
maximal
3 Jahre

Markt-
Einführung
innerhalb von
2 Jahren

„KMU“ steht für „kleine und mittlere Unternehmen“ gemäß der Begriffsbestimmung im EU-Recht: [Empfehlung 2003/361 der Kommission](#) .

Die für die Einstufung eines Unternehmens als KMU ausschlaggebenden Faktoren sind:

1. **Zahl der Mitarbeiter** und
2. entweder **Umsatz** oder **Bilanzsumme**.

Unternehmenskategorie	Mitarbeiter	Umsatz	oder	Bilanzsumme
Mittleres Unternehmen	< 250	≤ 50 Mio. EUR		≤ 43 Mio. EUR
Kleinunternehmen	< 50	≤ 10 Mio. EUR		≤ 10 Mio. EUR
Kleinstunternehmen	< 10	≤ 2 Mio. EUR		≤ 2 Mio. EUR

Achtung verbundene und Partnerunternehmen

Diese Schwellenwerte gelten nur für die Zahlen einzelner Gesellschaften. Eine Firma, die Teil einer größeren Gruppe ist, muss ggf. Daten zur Mitarbeiterzahl, zum Umsatz und zur Bilanzsumme dieser Gruppe einbeziehen.

SME Headcount (where X is the number of FTE)	Minimum number of FTEs dedicated to R&D	or	Minimum % of FTEs dedicated to R&D	or	Minimum % of Turnover dedicated to R&D
whichever is fewer					
$0 < X \leq 100$	5.0	or	10.00 %	or	10.00 %
$100 < X < 250$	10.0	or	10.00 %	or	10.00 %



Projekt-Koordinator
ist ein
F&E
treibendes
KMU aus
einem
Eurostars-
Land



Mindestens
zwei Partner

- voneinander
unabhängig
- Juristische
Personen

aus
mindestens
2 Eurostars-
Ländern



F&E-KMU
dominieren
($\geq 50\%$ der
Projekt-
kosten)

International
ausgewogen
($\leq 75\%$ für ein
Land/ein
Unternehmen)



Projektlauf-
zeit ist
maximal
3 Jahre

Markt-
Einführung
innerhalb von
2 Jahren

Ein typisches Eurostars-Projekt



3-4 Projektpartner



2-3 Länder



29 Monate

durchschnittliche Projektdauer



1.4 M€

durchschnittliche Projektkosten

Erwarteter "Impact"

1 M€

PUBLIC
FUNDS

14 M€

PRIVATE
FUNDS

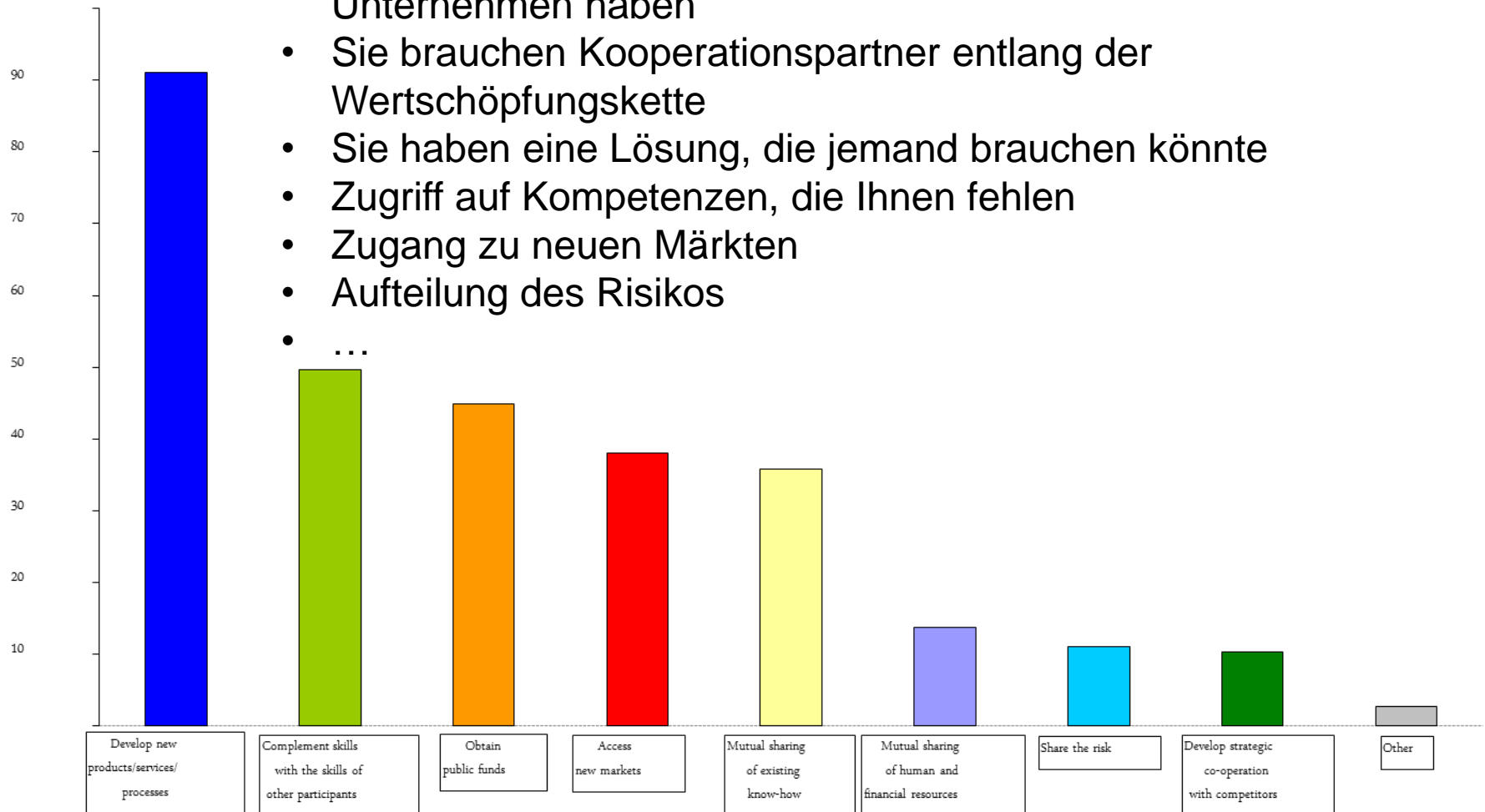


9.6 M€

ACHIEVED OR EXPECTED
ADDITIONAL
TURNOVER

Warum an Eurostars teilnehmen?

- Ihr Vorhaben ist für Ihr Unternehmen alleine zu groß
- Sie brauchen Wissen oder Technologie, die Sie nicht in Ihrem Unternehmen haben
- Sie brauchen Kooperationspartner entlang der Wertschöpfungskette
- Sie haben eine Lösung, die jemand brauchen könnte
- Zugriff auf Kompetenzen, die Ihnen fehlen
- Zugang zu neuen Märkten
- Aufteilung des Risikos
- ...





Vorstellung

Die Beschreibung von Forschung und Technologie ist wichtiger als der Business-Plan

Partner aus Ländern mit den größten Budgets sind die besten

Es geht darum, wen man kennt.

Es ist ein Programm der EU-Kommission mit dem gleichen Regelwerk



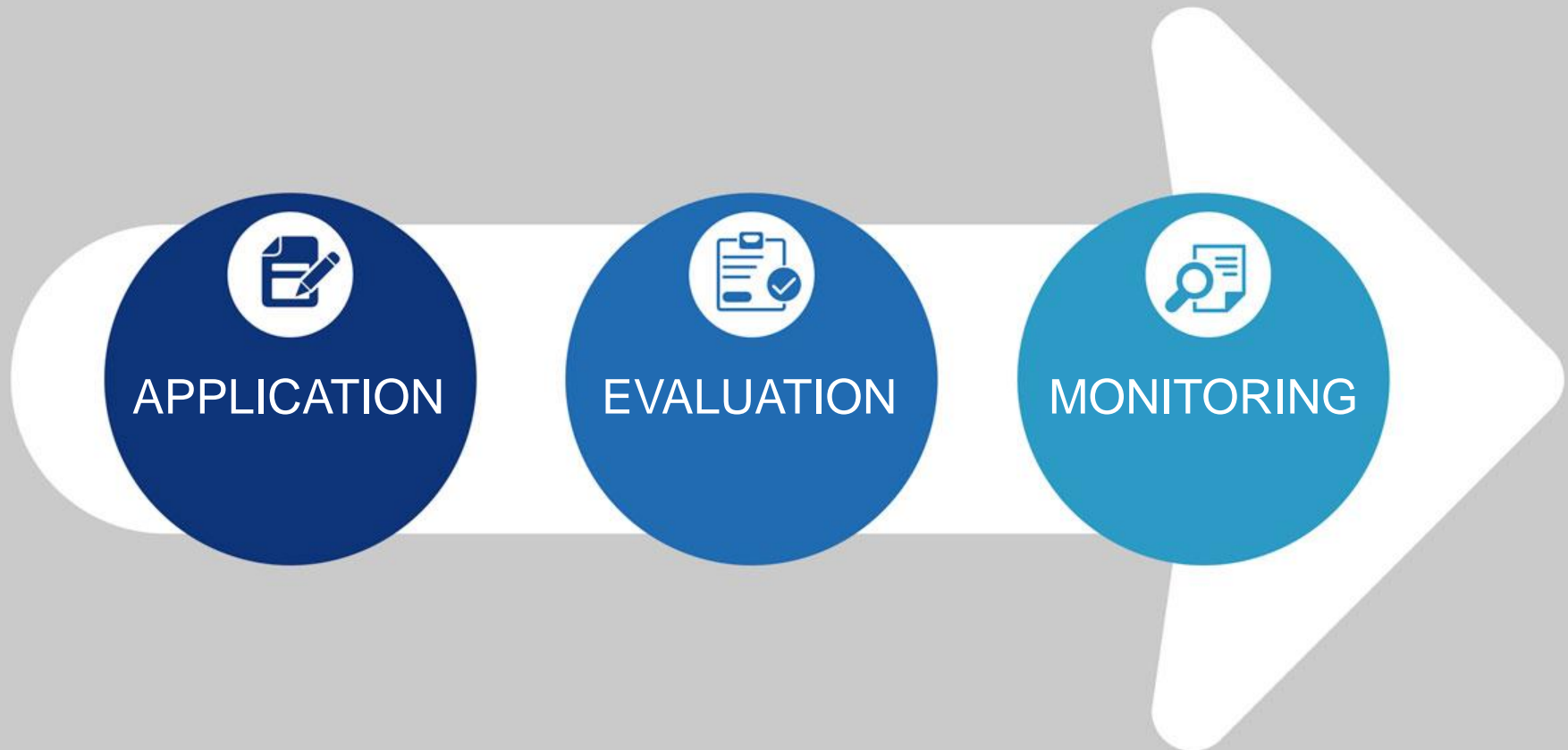
Wirklichkeit

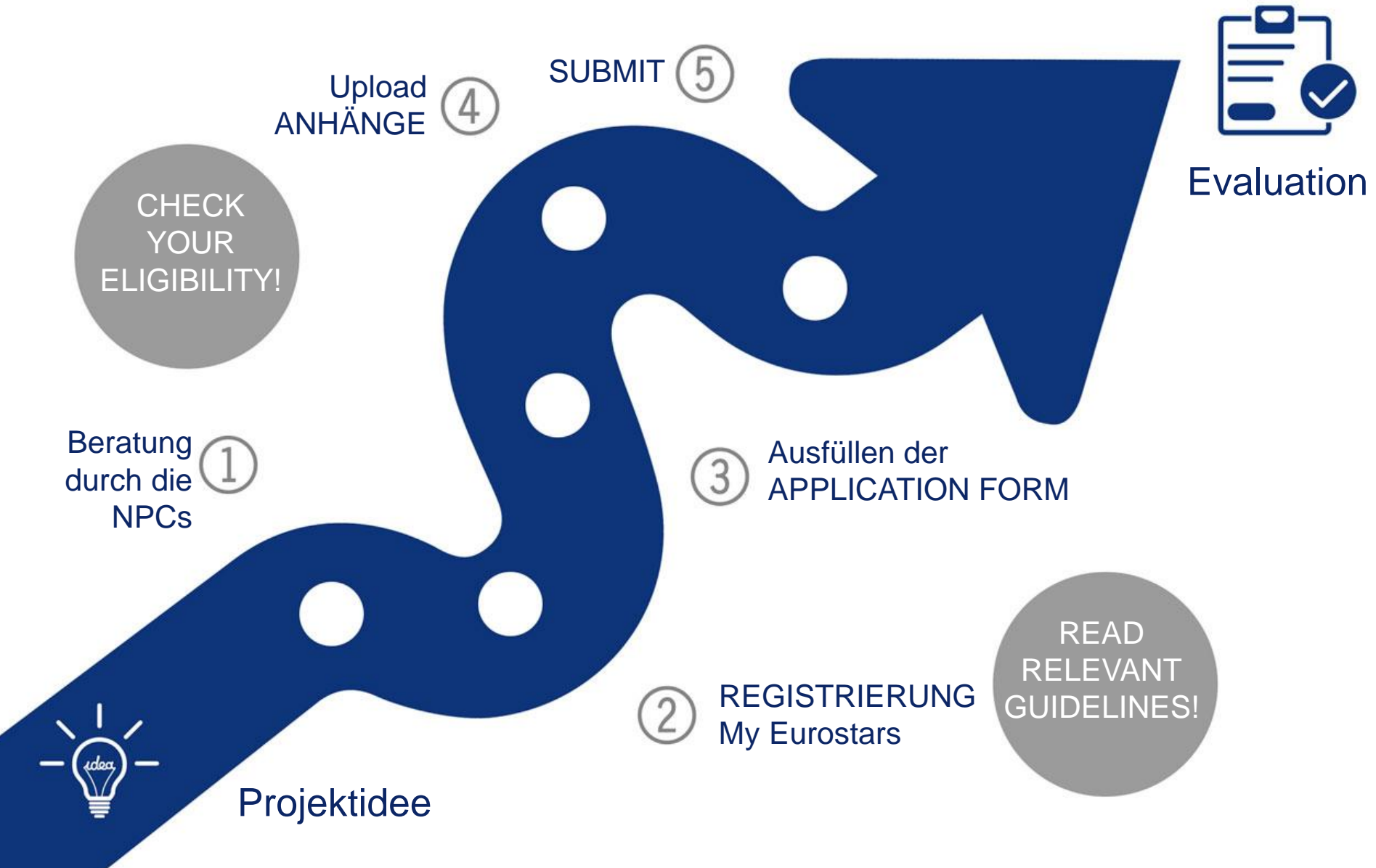
Eurostars ist für Unternehmen; Verwertung und Impact sind vital.

Nur die besten Projekte erhalten Förderung. Qualität zugunsten der Budgetverfügbarkeit zu opfern kann ein schlechter Ratgeber sein.

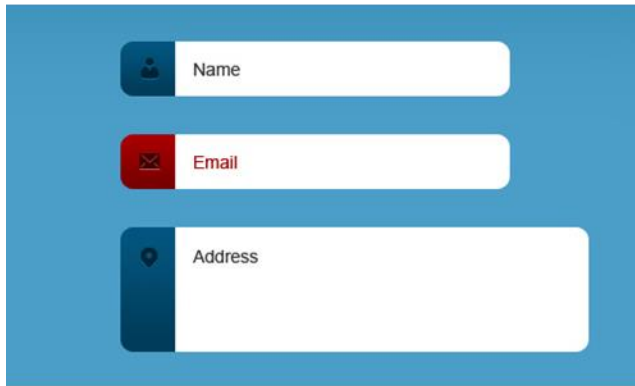
Die Kriterien stellen sicher, dass nur Exzellenz zählt.

Eurostars-Förderung wird **national** vergeben und unterliegt den nationalen Regeln





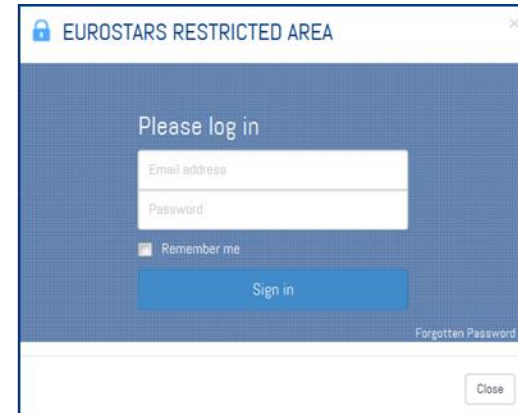
Online-Application



Name

Email

Address



EUROSTARS RESTRICTED AREA

Please log in

Email address

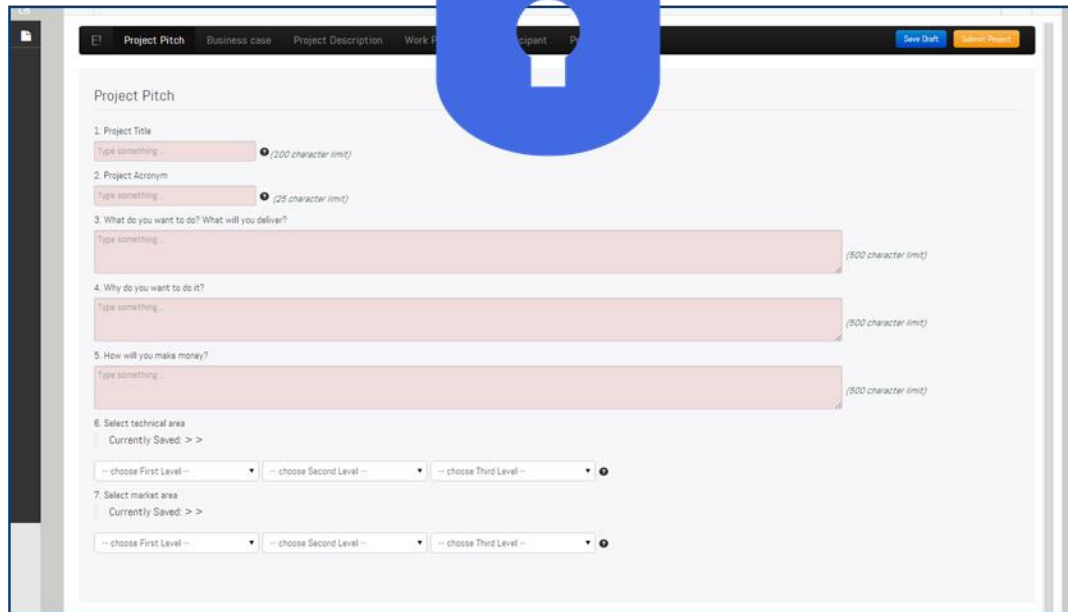
Password

Remember me

Sign in

Forgotten Password

Close



Project Pitch

1. Project Title
Type something... (200 character limit)

2. Project Acronym
Type something... (25 character limit)

3. What do you want to do? What will you deliver?
Type something... (500 character limit)

4. Why do you want to do it?
Type something... (500 character limit)

5. How will you make money?
Type something... (500 character limit)

6. Select technical area
Currently Saved: >>
-- choose First Level -- -- choose Second Level -- -- choose Third Level --

7. Select market area
Currently Saved: >>
-- choose First Level -- -- choose Second Level -- -- choose Third Level --

www.eurostars-eureka.eu

Project Pitch: Overview of your project

Business case: Why ? (how will it get to market, competition, IPR,...)

Project description: What is it about?

Work packages: How, by whom, .. ?

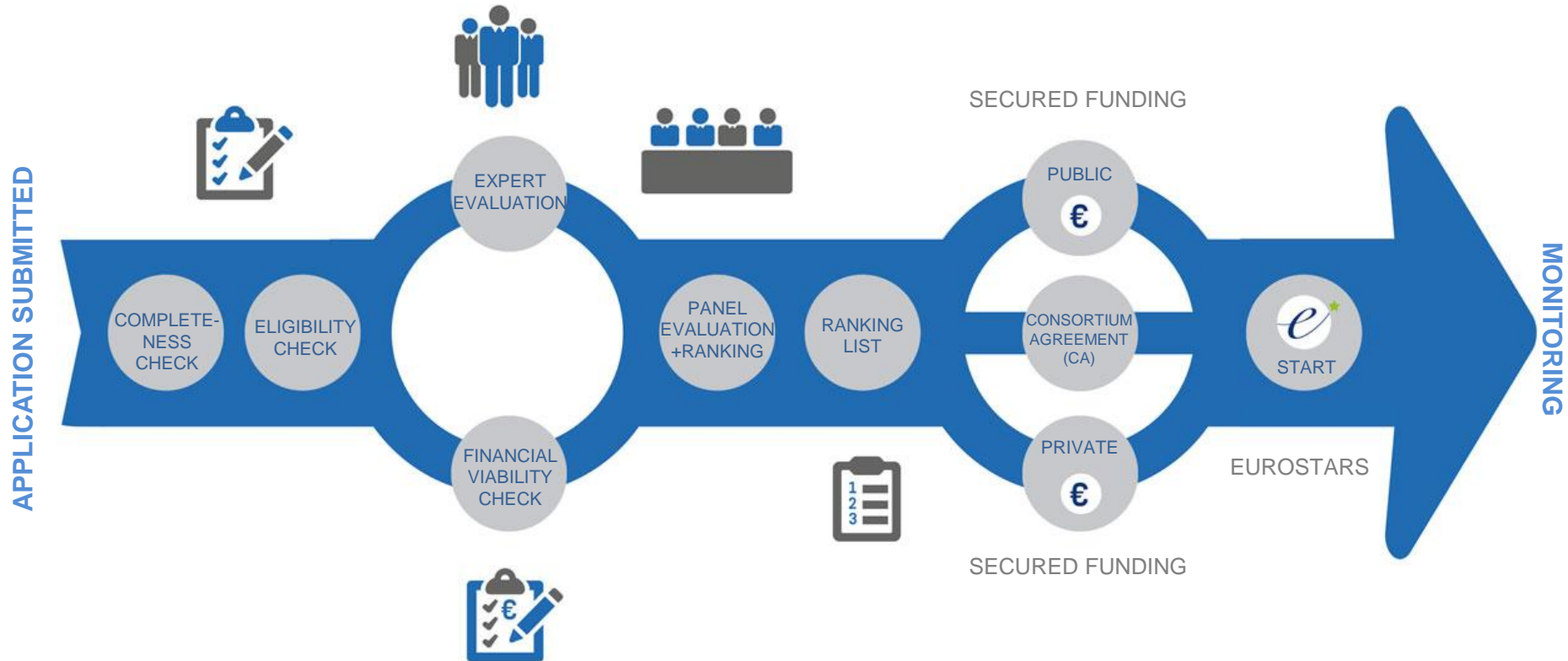
Participants: Who are you? How is your consortium structured?

Project annexes

Check if your organization is eligible to receive funding

[Speak to your NPC about all available options!](#)

Evaluation





QUALITY AND EFFICIENCY OF THE IMPLEMENTATION: BASIC ASSESSMENT

- Quality of the consortium
- Added value through co-operation
- Realistic and clearly defined Project management & planning
- Reasonable cost structure



EXCELLENCE: INNOVATION AND R&D

- Degree of Innovation
- New applied knowledge
- Level of Technical Challenge
- Technological achievability & Risk

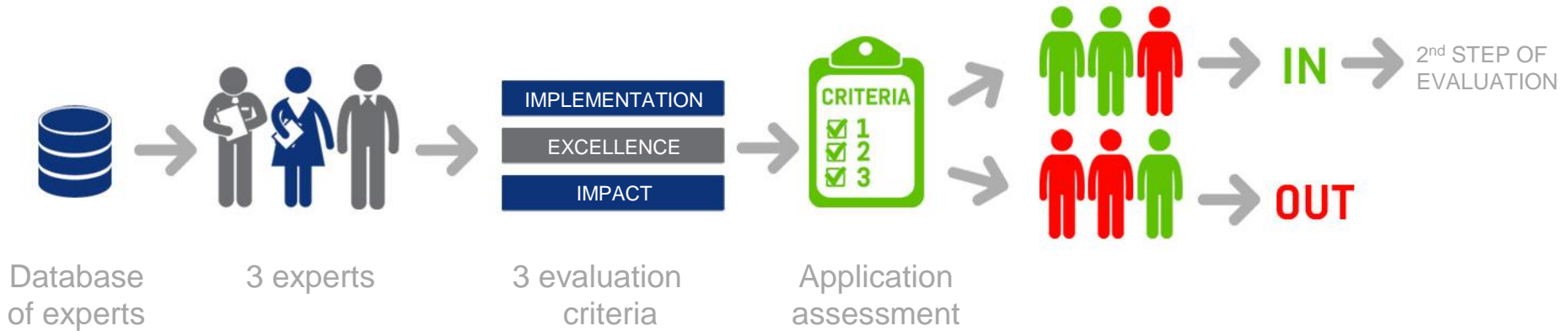


IMPACT: MARKET & COMMERCIALISATION

- Market size
- Market access and risk
- Competitive advantage
- Clear and realistic commercialisation plans
- Time to market

Schritt 1: unabhängige Expert_innen

ON EUROPEAN LEVEL






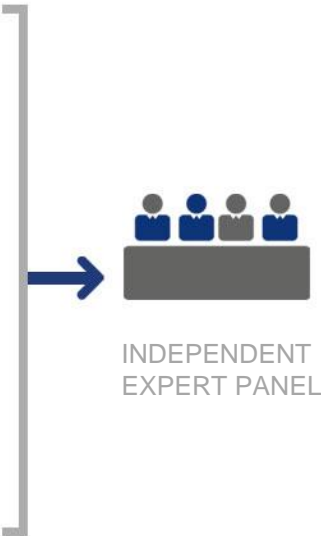
SIMULTANEOUSLY

ON NATIONAL LEVEL



Schritt 2: Independent Evaluation Panel

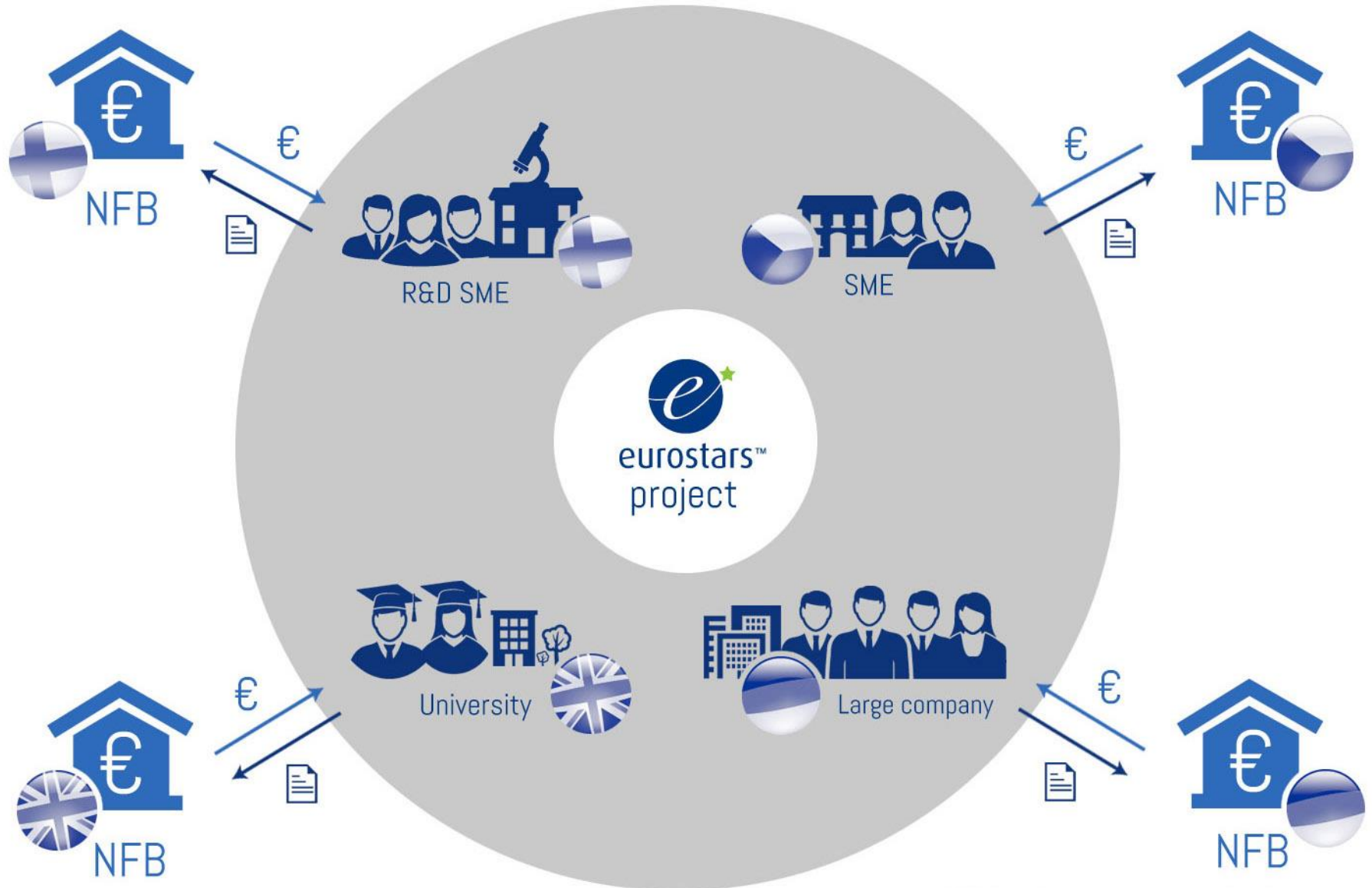
-  Expert application assessment
3 X
-  Application form
-  NFBs Financial viability assessment



CRITERIA		THRESHOLD
1	MAX 200	≥ 120
2	MAX 200	≥ 120
3	MAX 200	≥ 120
MAX	600	≥ 402

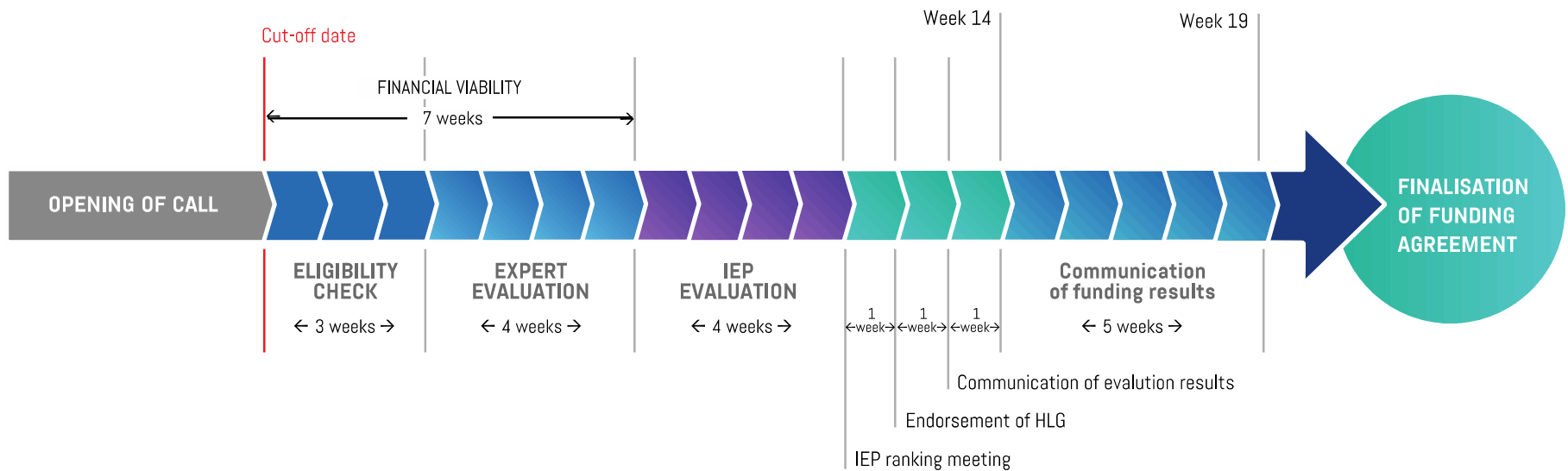
RANKING LIST					
RANK	PROJECT	CRITERIA 1	CRITERIA 2	CRITERIA 3	TOTAL
1	9252	183	179	185	547
2	9856	177	176	178	531
...
185	8954	178	90	135	403
186	9899	120	122	121	363
187	9134	121	95	127	343
...

Förderung – nationale Agenturen



NFB = National funding body

Time-to-contract 4 bis 7 Monate



- Verfügbar sein
 - > Sie sollten für die nötige Vorbereitungszeit verfügbar sein (Partnersuche, Proposal, Konsortialvertrag ...)
- Partnerschaft: “win-win”-Kooperation
 - > Zeigen Sie Komplementarität und Mehrwert der transnationalen Partnerschaft – während des Projekts und nach dem Projekt
- Zeigen, dass die Partnerschaft ihre Zeile erreichen kann
 - > Erläutern Sie für jeden Partner die Kompetenzen in Management, Wissenschaft und Technik sowie die finanziellen Ressourcen zur Projektdurchführung
- In “Zeiten wie diesen” ist Steuergeld knapp
 - > Zeigen Sie, dass Sie finanziell-wirtschaftlich gut dastehen
 - > Eine schwache Finanzlage kann ein Ausschlussgrund sein

- Definieren Sie klare, mess- und verifizierbare Ziele
 - > Beschreiben Sie Indikatoren für den Erfolg der Technologie sowie der kommerziellen und finanziellen Zielwerte
- Legen Sie dar, warum Ihr Projekt gefördert werden sollte
 - > Legen Sie besonderen Wert auf die Risiken und den strategischen Charakter des Vorhabens anhand des erwarteten kommerziellen und finanziellen Mehrwerts – auf europäischer Ebene
 - > Was bekommt man für sein Geld?
- Seien Sie (technologisch) ambitioniert, aber bleiben Sie realistisch
 - > Erarbeiten Sie einen methodischen Zugang in Übereinstimmung mit Partnerschaft, Budget und Zeitplanung zum Abschluss des Projekts und der Vermarktung der Ergebnisse

- Legen Sie dar, wo die Innovation Ihres Vorhabens liegt
 - > Neue industrielle Anwendungen und ihr Mehrwert im industriellen Sektor und den relevanten Märkten
- Die Beschreibung der Technologie ist der einfache Teil, aber es ist mehr zu tun:
 - > Wer sind die Projektpartner? Was gewinnen Sie aus der Partnerschaft, was bringen Sie ein?
 - > Fokus auf die Methodologie (Ziele, Wege, Ergebnisse)
 - > Angemessener und realistischer Kostenplan
 - > Analyse der Risiken. Wie gehen Sie damit um?

- Was ist Ihr Markt? (nicht vergessen)
 - > Produktpläne, Verwertungspläne, Kommerzialisierungsstrategie
 - > Analyse und Vergleich mit dem Stand der Technik/des Wissens
 - > Marktbarrieren?
 - > Wettbewerbsvorteile?
 - > Realistischer Marktanteil? Return of Investment (ROI) ?
 - > Schutzrechte – Gute IPR Analysen/Strategien sind selten
- Sorgfalt beim Befüllen des Antrags
 - > Anpreisen der Schlüsselemente für die Evaluatoren. Geben Sie den Antrag einer objektiven Person zum Durchlesen.
 - > Proof reading – der günstigste Weg zu einem guten Antrag
- Lassen Sie sich von nichts überraschen.
 - > Hausaufgaben
 - > Beratung/Information beim National Project Coordinator (NPC)

- Cut-Off 4: **17. September 2015**
- Cut-Off 3: 5. März 2015
→ **266** Einreichungen – Evaluierung fast abgeschlossen
- Cut-Off 2: 11. September 2014
→ **356** Einreichungen – **90** gefördert; **25%** success rate
- Cut-Off 1: 13. März 2014
→ **299** Einreichungen – **70** gefördert; **23%** success rate

2 Cut-off Dates pro Jahr von 2014 bis 2020

www.eurostars-eureka.eu

- alle Informationen rund um Eurostars und Eurostars-Projekte

Nationale Büros („National Project Coordinator“)

Deutschland

Nadja ROHRBACH
Nadja.rohrbach@dlr.de
eurostars.dlr.de

Österreich

Olaf HARTMANN
olaf.hartmann@ffg.at
www.ffg.at/eurostars

Schweiz

Colette JOHN-GRANT
colette.john@sbfi.admin.ch
www.sbfi.admin.ch/themen/01370/02396/02398/

andere Länder: siehe Webseite

Eurostars is a joint programme between more than 30
EUREKA member countries and the European Union



FFG

DANKE
FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT