

Eurostars-2 Projekte

best practise
sharing

DOLF VAN LOON

EUROSTARS-1 UND EUROSTARS-2 IEP MEMBER (CH)

10. JUNI 2015, DORNBIRN

Projektrahmen

- **EUROSTARS – WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG DURCH INNOVATIONSFÖRDERUNG**
- **Internationales SME-Programm – mindestens 2 Partner aus 2 Ländern**
- **Wirtschaftsförderung – womit verdienen die SME wann wie viel Geld**
- **Innovation – welche neuartige Produkte werden wie entwickelt**
- **Produkt – welche Vorteile haben ENDKUNDEN**
- **Markt – welche Märkte, welchen Marktzugang, welche Konkurrenz**

Projektaufbau

3

Projektteile:

Basic Assessment

Market and Commercialization - Impact

Technology and Innovation - Excellence

Jeder Teil sollte mindestens 60 (von 100 Punkte bekommen)

Die Summe sollte mindestens 201 (von 300 Punkte) sein

FALLS JA: förderbares Projekt – Finanzierung möglich

Alle drei Teile sind GLEICH WICHTIG

Das Bewertungsschema

4

BEURTEILUNG

Gutachten von 3 Experten

NPC cover note (national project coordinator)

KONSOLIDIERUNG und RANGLISTE

Aufgabe vom IEP (Independent Evaluation Panel) =
Ländervertreter

RESULTAT

Projektliste: 1 („bestes“ Projekt) - („schlechtestes“ Projekt)

FINANZIERUNG

Nach Abnahme der Liste jedes Land für seine eigene
Teilnehmer

Ein typisches Resultat

- Anzahl der förderbaren Projekte: 158
- In Eurostars-2 COD1 (Sommer 2014) 82 oberhalb des Schwellwertes.
- Ca. 70 von diesen 82 wurden finanziert
- **Je höher die Priorität in der Liste, je grösser die Finanzierungschance**
- **Falls ein Projekt durchfällt / nicht-finanziert wird, kann es VERBESSERT und wieder eingereicht werden.**
- **Alle Antragsteller bekommen alle Gutachten zugeschickt**
- **Nimm Kommentare SEHR seriöse bei einer Überarbeitung. Falls notwendig sollte der Projekt-Fokus und evt. auch das Consortium geändert (erweitert) werden.**
- **Seriöse überarbeiten und verbessern statt meckern**

- 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 (oder sich selber finanzieren) damit ein Projekt anfangen kann
- ACHTUNG: Unterschiedliche Länder haben sehr unterschiedliche Budgets und Regeln!!!!

Kritische Punkte

- Sorgfältige Bearbeitung ALLER Projektteile – sauberes Projekt einreichen
- Das Projekt sollte klar belegen welches innovatives Produkt welchen Markt bedienen kann
 - Klare Produktdefinition
 - Klares Kundeninteresse und / oder Kundenvorteil
 - Markt-orientiert statt Technologie-verliebt
- Das Projekt sollte professionell belegt werden – Fakten – seriöse Planung
- Das Konsortium sollte komplementär und synergistisch sein
- Das Konsortium sollte ein Produkt / Produkte entwickeln und zum Markt bringen können
- Das Konsortium sollte Technologie und Markt verstehen - Seriösität
- Ergänzende Vorteile aller Projektteilnehmer – Ausgewogenheit
- Projektpartner sollten stabil, erfahren und Spitze sein

Projektaufbau

Was wird evaluiert?

Basic Assessment

Market and Commercialization - Impact

Technology and Innovation - Excellence

Alle drei Teile sind GLEICH WICHTIG, Punkte verlieren ist einfach (vermeidbar)

Das Bewertungsschema -1

9

- **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***

Basic Assessment - Konsortium

- **Gut ausbalanziertes Konsortium (finanzielle Verantwortung im Projekt, Budgets und Profits)**
 - **Professionell in den Bereichen Planung, Technologie und Markt**
 - **Komplementär, synergistisch**
 - **„Ideal“ um Projektziele zu erreichen**
- **Consortium Leader muss ein SME sein mit namhaften R&D-Anteilen.**
 - **Management-Kapazität des Projekt-Koordinators klar darstellen**
 - **Erfahrung in internationalen Projekten vorteilhaft**

Basic Assessment - Projektplanung

- **Welches innovatives Produkt / welche Produkte werden entwickelt**
- **Das Produkt / die Produkte sind das Ziel, nicht die Technologie**
 - **Professionelle und detaillierte Planung bis zum entwickelten Produkt**
 - **Welche Teile werden im Projekt bearbeitet, welche nachher**
- **Detaillierte Methodologie- und Projekt-Planung**
 - **Meilensteine und Ergebnisse sehr detailliert beschreiben**
 - **Die Arbeitspakete gleichmäßig zwischen den Partnern verteilen**
 - **Go – no go Meilensteine einbauen**
 - **Risikopläne und Pläne zu deren Vermeidung erstellen**
 - **Projektmanagement-Professionalität zeigen**

Basic Assessment - Kosten

12

- **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!**

- Die Finanzierung der einzelnen Partner des Consortiums obliegt nationalen Finanzierungsregeln.
- **Die Projektpartner müssen eine gesunde finanzielle Struktur aufweisen können, andernfalls kann das Projekt zurückgewiesen werden. In diesem Fall zählt der Projektinhalt nicht!**
- Sollte z.B. eine Bank oder ein Investor bereit stehen um zu Investieren, falls das Projekt bewilligt wird, sollte das erwähnt und belegt werden

Wie verliere ich

14

Bis hier am Ende vom Basic
Assessment haben viele schon
verloren

Bereit diesen Teil gut vor.

Jedoch müssen Innovation, Kundennutzen und
Marktpotential auch klar vorhanden sein und
belegt werden !!!

Was wird evaluiert?

Basic Assessment

Market and Commercialization - Impact

Technology and Innovation - Excellence

Alle drei Teile sind GLEICH WICHTIG, Punkte verlieren ist einfach (vermeidbar)

Das Bewertungsschema -2

16

➤ **IMPACT**

- **Market size**
 - **Market access and risk**
 - **Competitive advantage**
 - **Clear and realistic commercialization plans**
-
- **Summe ergibt eine Bewertung für *Market and Commercialization***

Market and Commercialization – Impact

- Welches Produkt für welchen Markt und welche Kundenvorteile Mehrwert - Konkurrenz?
- Marktgröße und geplante Marktanteile realistisch einschätzen
- Markteintrittsbarrieren sollten für das Konsortium niedrig sein
- Return On Investment (ROI) korrekt kalkulieren. Input Parameter und Annahmen detailliert darstellen, die Kalkulationsschritte präsentieren.
- Marktpotential für SME korrekt analysieren
- Time to Market oder zur Klinik ca. 2 Jahre
- Strategische Bedeutung des neuen Produktes detailliert darstellen
- Erhöhung der Sichtbarkeit und Stärken des Produktes – evt . Einsatz des Produktes / der Technologien in benachbarten/alternativen Marktsegmenten.

Was wird evaluiert?

Basic Assessment

Market and Commercialization - Impact

Technology and Innovation - Excellence

Alle drei Teile sind GLEICH WICHTIG, Punkte verlieren ist einfach (vermeidbar)

Das Bewertungsschema -3

19

➤ EXCELLENCE

- Degree of innovation
 - New applied knowledge
 - Level of technical challenge
 - Technical achievability & risk
-
- **Summe ergibt eine Bewertung für *Innovation and R&D***

Entwicklungsmethodik sollte 20 bereits einen hohen Reifegrad aufweisen

- **Projektlaufzeit: < 3 Jahre**
- **Time to Market: innerhalb von 2 Jahren nach Projektabschluss Markteinführung oder Anfang klinischer Tests**
- **Innovativ, beyond state-of-the-art**
- **Klar und professionell belegen**
- **Sehr innovativ und sehr hohes Risiko OK**
- **Me-too und hohes Risiko NICHT OK.**
- **Risiko-Management wichtig**

Technology and Innovation – Excellence

- Innovationsgrad sollte hoch sein. Verwendete IPRs sollten sehr gut dokumentiert/aufgelistet werden.
- Technologischer Reifegrad sollte eher niedrig sein – keine reine Integration von existierenden Technologien
- Technologische Risiken können durchaus hoch sein
- alle Risiken müssen sorgfältig analysiert und Gegenmaßnahmen festgelegt sein
- Technologische Leistungen und Fortschritte für das SME detailliert darstellen
- Weitere globale oder auch branchenspezifische Auswirkung der Produktentwicklung über den unmittelbaren Einsatzbereich hinaus darstellen

Viel Erfolg

