SME Instrument

Gdańsk, 24.06.2015

Marcin Stolarek

enterprise europe network

Business Support on Your Doorstep

SWP

STOWARZYSZENIE WOLNA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

European Commission

SME Instrument- od czego zacząć?

- ✓ Czy moja firma spełnia kryteria formalne?
- ✓ Czy mój projekt dotyczy jednego z 13 wymienionych obszarów objętych wsparciem?
- ✓ Czy rozwiązanie będące podstawa projektu prezentuje co najmniej 6 poziom gotowości technologicznej?
- ✓ Czy nasz rozwiązanie ma charakter disruptive innovation (rewolucyjna innowacja)?
- ✓ Czy zaprzyjaźniłam/em się z Participant Portal i posiadam numer PIC?

Poziom gotowości technologii

- Poziom 1 – zaobserwowano i opisano podstawowe zasady danego zjawiska
- Poziom 2 - określono koncepcję technologii lub jej przyszłe zastosowanie
- Poziom 3 - potwierdzono analitycznie i eksperymentalnie krytyczne funkcje lub koncepcje technologii
- Poziom 4 - zweryfikowano komponenty technologii lub podstawowe jej podsystemy w warunkach laboratoryjnych
- Poziom 5 - weryfikowano komponenty lub podstawowe podsystemy technologii w środowisku zbliżonym do rzeczywistego.
- **Poziom 6 - dokonano demonstracji prototypu lub modelu systemu albo podsystemu technologii w warunkach zbliżonych do rzeczywistych**
- Poziom 7 - Dokonano demonstracji prototypu technologii w warunkach operacyjnych
- Poziom 8 - zakończono badania i demonstrację ostatecznej formy technologii.
- Poziom 9 - sprawdzenie technologii w warunkach rzeczywistych odniosło zamierzony efekt

Czym jest SME Instrument?

Instrument MSP podobnie jak pozostałe działania realizowane w ramach Horyzont 2020
nie jest programem finansującym:

- zakup technologii produkcyjnych od dostawców zewnętrznych,
- rozbudowę zakładu produkcyjnego,
- wdrożenie opracowanego już produktu poprzez zakup środków trwałych.

Program finansuje **badania podstawowe, badania przemysłowe oraz prace rozwojowe prowadzone przez samodzielnie przez firmę bądź w partnerstwie.**

Czym jest SME Instrument?

Instrument MSP nie jest substytutem krajowych programów wsparcia!

Przygotowanie wniosku -rekomendacje

- Kluczowa zwięzła i konkretna prezentacja projektu.
- Udowodnienie wykonalności.
- Przedstawienie przewag własnych rozwiązań nad tymi które istnieją na rynku.
- Opis musi być napisany w sposób logiczny , spójny i łatwy do zrozumienia przez osoby, które nie są ekspertami w tej branży.
- Zawsze w języku angielskim!
- Mamy zatem 10 stron na przekonanie oceniających!

Kryteria oceny

- Każdy wniosek ocenia **4 ewaluatorów**:
  - 2 ekspertów od societal challenges lub właściwego obszaru
  - 2 ekspertów z obszarów marketing/business developement/ ekonomia i finanse

Ocena skupia się na ustaleniu potencjału rynkowego i rozwoju firmy oraz gospodarki UE w oparciu jakość technologiczna, wiedza o rynku, plan komercjalizacji, a także wymiar finansowy.

Każdy z ewaluatorów posługuje się trzema kryteriami: wpływ rozwiązania na gospodarkę, jakość naukowo-techniczna i sposób wdrożenia

Przygotowanie wniosku -rekomendacje

W części Jakość (Excellence):

- proponowane rozwiązanie zmieni rynek i odpowiada na wyzwania społeczne,
- rzetelne przeprowadzenie analizy zarówno szans jak i zagrożeń, zaproponowanie rozwiązań niwelujących ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia

Przygotowanie wniosku -rekomendacje

W części Wpływ (Impact):

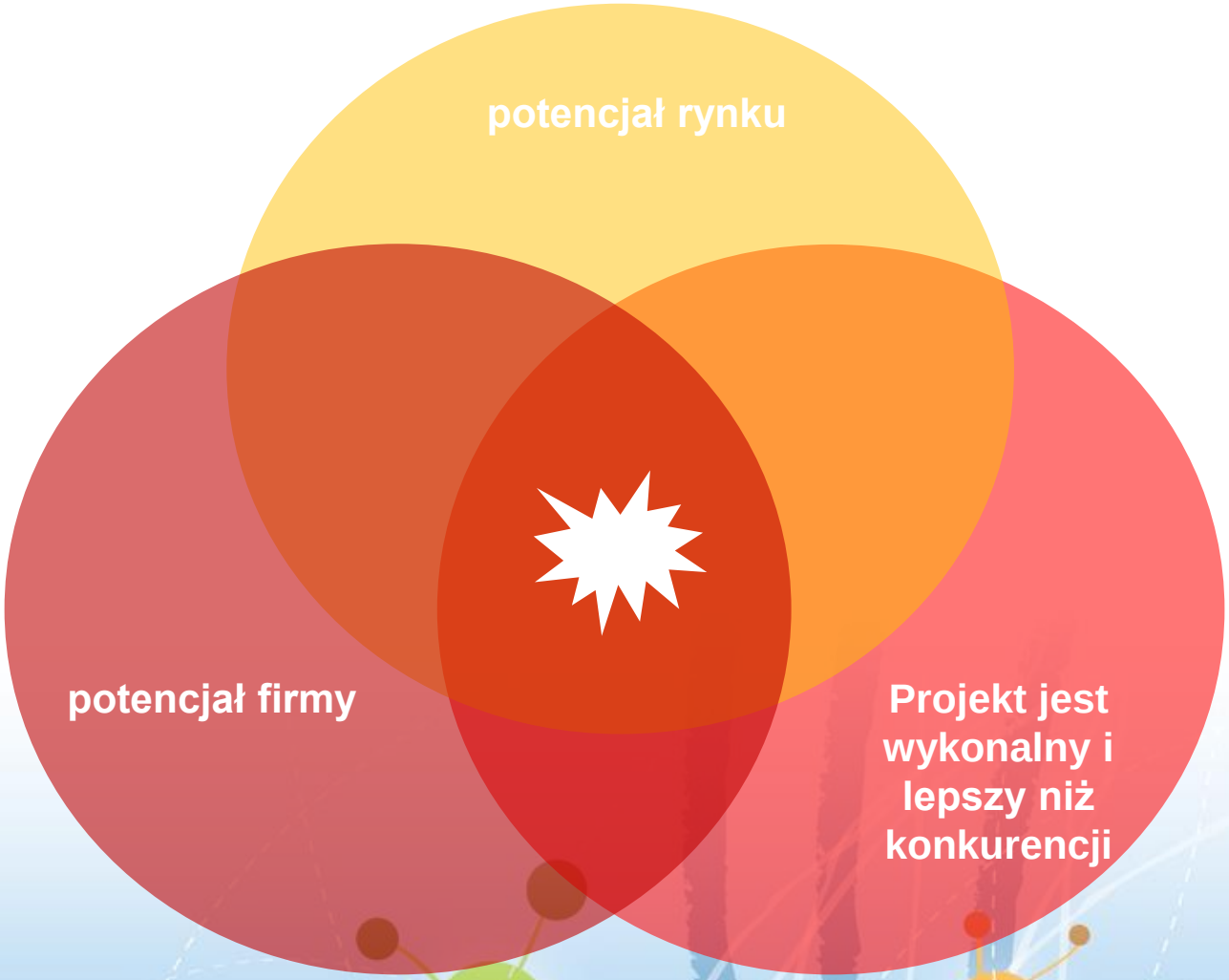
- projekt wygeneruje przychód i stworzy nowe miejsca pracy.
- Opisać możliwie szczegółowo rynek i panujące na nim warunki, uwzględnić konkurencję,
- przedstawić wymiar europejski planowanego wdrożenia, rynek Polski to za mało
- plan komercjalizacji na co najmniej 3 lata .
- Opisać sytuację w zakresie ochrony własności intelektualnej.

Przygotowanie wniosku -rekomendacje

W części Implementacja (Impact):

- Przedstawienie posiadania niezbędnych zasobów do realizacji projektu zarówno technicznych firmy jak i kompetencji zespołu i planu pracy.
- Jeżeli w firmie brakuje kompetencji bądź zasobów należy wskazać w jaki sposób zostaną uzupełnione przez partnerów uczestniczących w planowanym projekcie

Kryteria oceny



Podejście (biznes)modelowe

niepewność **pewność**

badania i analizy **Prototyp** **Wdrożenie**

Faza I **Faza II** **Faza III**

Dlaczego warto tworzyć modele biznesowe?

- artykułuje **propozycję wartości** tj. wartość oferty kreowana poprzez produkty dla poszczególnych klientów

- określa docelowy segment rynku i specyfikuje mechanizm generowania **przychodów**, tzn. określa klientów i przyczynę dla której będą tą oferta zainteresowani

- definiuje **strukturę** łancucha wartości wymaganą między poszczególnymi elementami składowymi modelu do kreowania i utrzymania tejże wartości

Dlaczego warto tworzyć modele biznesowe?

- określa mechanizmy dzięki którym firma uzyska **płatność** za dostarczane wartości

- Określa **koszty** niezbędne do wygenerowania oferowanej wartości
- Przedstawia **pozycję** oferty firmy w otoczeniu rynkowym

- **Umożliwia tworzenie założeń strategii konkurencyjnej, budowanie i utrzymywanie przewagi rynkowej**

Business Model Canvas

Key Partnerships

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

Key Resources

Channels

Cost Structures

Revenue Streams

Operacjonalizacja

Model biznesowy powinien zostać uzupełniony o dodatkowe elementy istotne z punktu widzenia przygotowywania wniosku o takie elementy jak:

- Cele
- Harmonogram
- Odpowiedzialności

Podsumowanie: Czego szuka SME instrument?

- Firm już funkcjonujących na rynku, z dużym potencjałem rozwojowym, posiadającym udokumentowane sukcesy w dziedzinie internacjonalizacji.
- Mimo, że w założeniu mają być brane pod uwagę również i startupy to w praktyce mają niewielkie szanse.
- Projektów, które dotyczą już dobrze zidentyfikowanych i powszechnie rozpoznawalnych problemów.
- Projektów tworzących nowe rynki lub nisze rynkowe,
- Produktów stanowiących przełomy rynkowe zamiast nieznacznych ulepszeń.
- Projektów, których powodzenie zostały udowodnione w innych częściach świata.
- **Projektów posiadających opracowany model biznesowy**

Podsumowanie: Czego szuka SME instrument?

Co zazwyczaj nie udaje się we wnioskach?

- wykazanie celu naukowego, a nie rynkowego projektu;
- opis projektu wskazuje, że firma nie ma strategii komercjalizacji, lub przyjęta strategia jest nieskuteczna;
- kluczowy personel posiada kompetencje naukowe ale nie rynkowe;
- niewystarczające opisanie środowiska konkurencyjnego/ bagatelizowanie tegoż środowiska;
- projekt ciekawy ale z odległą i niepewną realną szansą rynkową.

EEN i Sieć-KPK- idealna synergia

Ośrodek Enterprise Europe Network przy „Stowarzyszeniu Wolna Przedsiębiorczość”:

- część marketingowa wniosków
- informacje o rynkach
- zagadnienia IPR

een.sopot.pl

swp.gda.pl

Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE

Regionalny Punkt Kontaktowy Programów Ramowych przy Politechnice Gdańskiej:

- część naukowa wniosków - RPK
- informacje o danej dziedzinie nauki - KPK
- budżet i wykres gannta -RPK

www.kpk.gov.pl

www.rpkgdansk.pl

Enterpise Europe Network: jak możemy Tobie pomóc?

Dziękuję za uwagę!

ul. Piekarnicza 12A, 80-126 Gdańsk
t: 58 751 40 02, **f:** 58 751 40 21
www.swp.gda.pl

Enterprise Europe Network

przy Stowarzyszeniu „Wolna Przedsiębiorczość”
e-mail: een@swp.gda.pl

marcin.stolarek@swp.gda.pl

Biuro w Sopocie:
Al. Niepodległości 797B, 81-810 Sopot
t: 58 785 39 50, +48 796 704 730, **f:** 58 785 39 51

Biuro w Gdyni:
Al. Zwycięstwa 96/98, 81-451 Gdynia
t: +48 884 895 822