

enterprise europe network

SME Instrument

Marcin Stolarek

24 czerwca 2016, Gdańsk

Enterprise Europe Network

Największa na świecie

Sieć wspierająca

MŚP z międzynarodowymi

ambicjami



3000
LOKALNYCH
EKSPERTÓW



600+
OŚRODKÓW



60+
KRAJÓW
NA ŚWIECIE

	Faza 1 Idea / Studium wykonalności	Faza 2 B+R/ Testowanie produktu	Faza 3 Komerccjalizacja
Działania podlegające finansowaniu	<ul style="list-style-type: none"> • studium wykonalności, • ocena ryzyka • prawa własności intelektualnej • poszukiwanie partnerów, • opracowanie biznesplanu 	<ul style="list-style-type: none"> • działania demonstracyjne, • propotypowanie i testowanie, • pilotaż wdrożenia produktu 	<ul style="list-style-type: none"> • nie przewidziano bezpośredniego dofinansowania, • dostęp do dłużnych i kapitałowych instrumentów, w zakresie IP • szkolenia i mentoring
Czas /Wysokość grantu	6 miesięcy/ 50 tys EURO	12-24 miesięcy/ 1,5-2,5 ml EURO	-
Cel	Ocena potencjał technicznego i rynkowego	Gotowość do komercjalizacji	Wsparcie w komercjalizacji

SME Instrument 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.

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 prezentuje co najmniej TRL6 lub TRL3 w przypadku ICT?
- ✓ Czy nasze rozwiązanie ma charakter innovation (rewolucyjna innowacja)?
- ✓ Czy zaprzyjaźniłam/em się z Participants Portal i posiadam numer PIC?

Kryteria oceny

Każdy wniosek ocenia **4 ewaluatorów**:

- 2 ekspertów od societal challenges lub właściwego obszaru
- 2 ekspertów z obszarów marketing/business development/ekonomia i finanse

Ocena skupia się na ustaleniu potencjału rynkowego i rozwoju firmy oraz w kontekście potrzeb gospodarki UE.

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

Ocena wniosku minimalne wymagania

	Faza 1	Faza 2
Excellence	4/5	3/5
Impact	4/5	4/5
Quality and efficiency of the implementation	4/5	3/5
Łączna minimalna ocena	13/15	12/15

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 ekspertami w tej branży.
- Zawsze w języku angielskim!
- Mamy zatem 10 stron (Faza I) do przekonania oceniających

Podsumowanie: Kogo szuka Komisja Europejska?

- 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 ograniczone 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 dopracowany Model Biznesowy oraz wstępną Strategię Komercjalizacji**

Co warto przemyśleć przed rozpoczęciem prac nad projektem?

dlaczego klienci powinni kupić od Ciebie cokolwiek

jak będziesz na tym zarabiał pieniądze

na jakim rynku będziesz działał i jaka jest jego wielkość

kto jeszcze działa na tym rynku

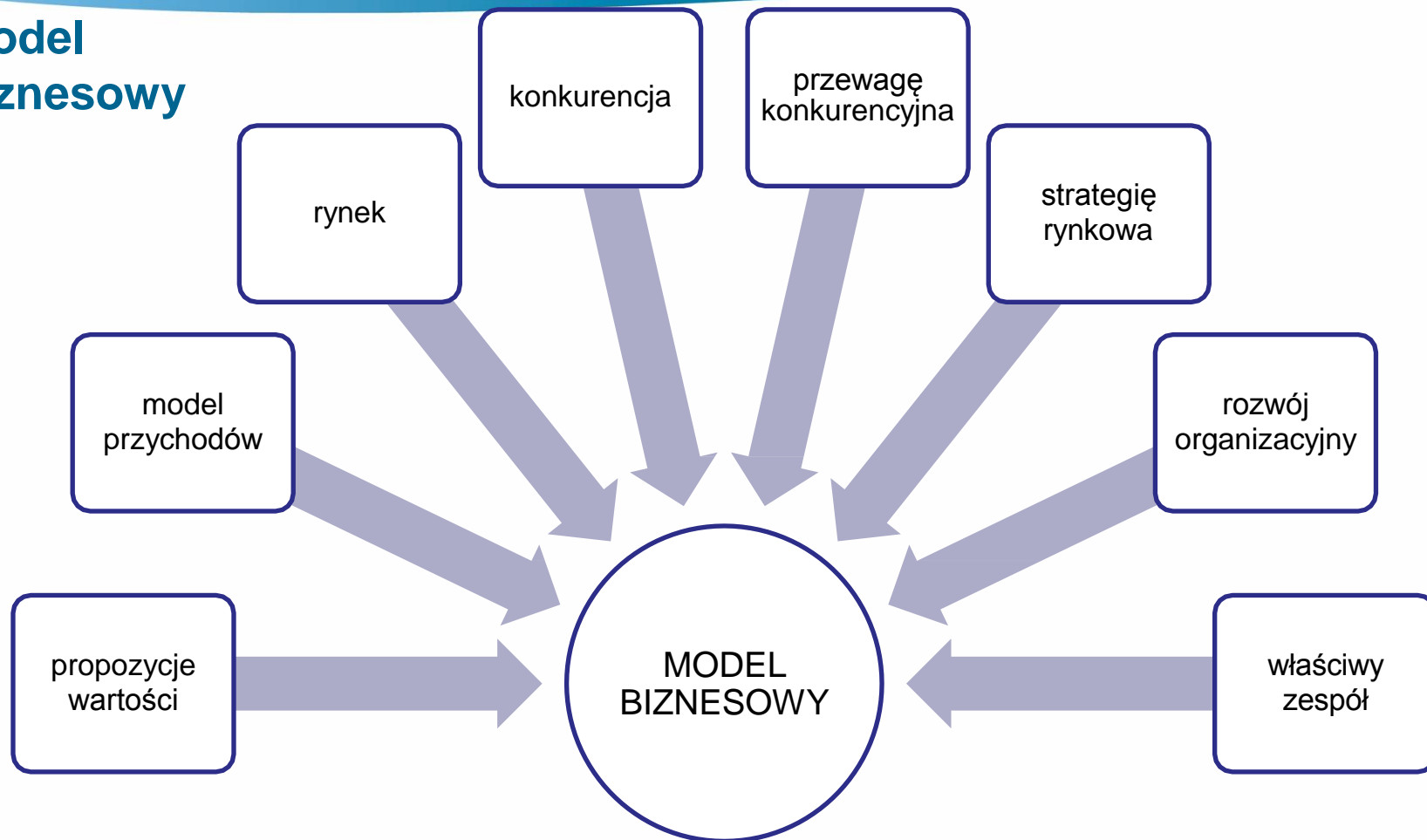
jakie korzyści Twoja firma wniesie na rynek

jak masz zamiar wypromować swoje produkty, żeby przyciągnąć uwagę klientów

jaki typ struktury organizacyjnej jest konieczny, aby zrealizować biznes plan

jakiego doświadczenia i umiejętności ci potrzebują liderzy w przedsiębiorstwie

Model biznesowy



Model biznesowy

jako narzędzie wsparcia w tworzeniu wniosku:

- definiuje źródła przychodów przedsiębiorstwa
- wyjaśnienia, jak będzie działać przedsięwzięcie
- wskazuje na zawartość, strukturę i sposób kierowania projektem biznesowym
- pozwala uzyskać wyższe zyski i daje sposobność uzyskania i utrzymania trwałej przewagi konkurencyjnej
- pozwala opracować **STRATEGIĘ** funkcjonowania firmy

Model biznesowy

Jak mogą Państwo skonstruować taki model?

- **Samodzielnie**
lub
- **skorzystać z pomocy ekspertów SWP**

Enterprise Europe Network: jak możemy pomóc?

1. **Konsultacje/coaching** dot. przygotowania wniosku
2. **Narzędzia do badania i stymulowania innowacyjności** w przedsiębiorstwach:

- **IMP³rove**
- **Innovation Health Check**

IMP³rove



3. **Narzędzia do tworzenia modeli biznesowych:**

- **PRO-Model**



Key Account Management dla Beneficjentów SME Instrumentu w zakresie uczestniczenia w programie Horyzont 2020:

- Analiza potrzeb w kontekście komercjalizacji, przygotowanie rekomendacji
- Wybór eksperta na podstawie zidentyfikowanych potrzeb (Coach)
- Wsparcie beneficjenta w kontaktach z Coachem i KE
- Przygotowywanie raportów

I faza – 3 dni

II faza – 7 dni

Beneficjenci z woj. pomorskiego:

-Quantum Lab Poland Sp. z o. o.

- IMMUNOLAB Zakład Badawczo-Wdrożeniowy Ośrodka Salmonella sp. z o.o.

-Poltreg Sp. z o.o.

-SESCOM S.A.

Terminy naborów w latach 2016-2017

Faza 1:

24.02.2016 03.05.2016 07.09.2016 09.10.2016

15.02.2017 03.05.2017 06.09.2017 08.11.2017

Faza 2:

03.02.2016 14.04.2016 15.06.2016 13.10.2016

18.01.2017 06.04.2017 01.06.2017 18.10.2017

- Jednorazowo można składać tylko jeden wniosek do Fazy 1 lub Fazy 2 - **brak możliwości składania do dwóch faz jednocześnie**
- Kolejny wniosek można złożyć po otrzymaniu wyników ewaluacji złożonego wniosku lub w wyniku zakończenia realizacji prac w projekcie.

Kontakt:

Enterprise Europe Network

przy Stowarzyszeniu „Wolna Przedsiębiorczość”

ul. Piekarnicza 12A, 80-126 Gdańsk, t: 58 751 40 02, f: 58 751 40 21

Biuro w Sopocie: Al. Niepodległości 813-815, 81-810 Sopot, t: +48 796 704 730

Biuro w Gdyni: PPNT, Al. Zwycięstwa 96/98, IV/A1.09, 81-451 Gdynia, t: +48 884 895 822

e-mail: marcin.stolarek@swp.gda.pl

www.een.sopot.pl | twitter.com/EEN_Polska

www.swp.gda.pl | www.facebook.com/UwolnijSwojaPrzedsiębiorczosc