



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Impact

DLR Projektträger
Nationale Kontaktstelle KMU



Impact

Wichtiger Teil im Antrag:

→ Beim Ranking zählt Impact 30%



Impact

- Market and customers
 - Commercialisation strategy
 - External Strategic Partners
 - Intellectual property
 - Scale up potential
 - Key Performance Indicators
 - Broader impact
-



Market and customers

- Describe your assessment of the **potential market** for your innovation (including conditions and growth rate) and the **potential customers or users**. What is **your unique selling point** and key **differentiation from competitors**?
-



Market and customers

Was sind die Zielgruppen?

- Unterschiedliche **Kundensegmente** mit dem gleichen Problem werden eingeteilt nach:
 - Geschäftsart (B2C, B2B)
 - Geographischen, demographischen, psychographischen und Verhaltens-Aspekten
 - Wichtig: Die zahlenden Kunden (customer) müssen nicht zwangsläufig auch die Nutzer (targeted users) sein!
-



Market and customers

Was ist der Unique Selling Point (USP)?

- *Warum werden die Kunden dafür zahlen?*
- *Warum kaufen sie das Produkt und nicht das von der Konkurrenz?*

Mögliche Szenarien:

- Produkt ist genauso teuer wie das Konkurrenzprodukt: Kunde zahlt für höheren Benefit
- Es gibt keine vergleichbare Konkurrenz: Was kostet es den Kunden momentan, das Problem zu lösen?



Market and customers

Beschreiben sie den Markt in kompakter Form!

- **type** (e.g. niche, /high volume, new/mature, growth rate)
 - **size**
 - volume („verkaufte Menge“)
 - Value (“Umsatz“)
 - geographical scope
 - **growth?** (Annahmen zu der zukünftigen Marktentwicklung in den nächsten 3-5 Jahren)
 - **targeted market share?**
-



Market and customers

Kennen Sie ihre Konkurrenten?

Darstellung ...

- ... im angestrebten Markt/Segment
- ... der Stärken und Schwächen der Wettbewerber





Market and customers

Direkte und indirekte Konkurrenten beschreiben!

- Kurze Beschreibung der Wettbewerber
 - Gegenüberstellung der Stärken und Schwächen der
 - Wettbewerber (bspw. Vertriebsnetz/ Partner/ Erfahrung) und
 - Lösungen (Preis/ Leistung/ Design etc.)
 - Darstellung zum Beispiel in Tabelle oder Netzdiagramm (Spider-Chart)
-



Market and customers

Mögliche Wettbewerber als Marktbarriere?

- Größenvorteile (Economies of Scale, Stückkosten)
 - Absolute Kostenvorteile (Zugang zu billigen Rohstoffen, niedrige Kapitalkosten, Erfahrungskurve)
 - Distribution/Service (exklusives Distributionssystem)
 - Know-how nur etablierten Anbietern zugänglich (Patent); Lizenzen erforderlich
-



Market and customers

Weitere Marktbarrieren?

- **Neue Richtlinien und Standards**
 - **Politiken** → Regierungswechsel (nur wenn tatsächlich relevant!)
 - **Kunden**
 - Kompatibilität (Umstellkosten)
 - Produktdifferenzierung/Goodwill (Kundentreue)
-



2. Impact: **Market and customers**

Evaluierungskriterien:

- Convincing specification of the potential to **create new markets** or create **market disruption** together with a convincing specification of the substantial demand (including willingness to pay) for the innovation..
- Convincing description of **targeted users or customers** of the innovation, how their needs have been addressed, **why the users or customers identified will want to use or buy the product**, service or business model, including compared to what is currently available if anything at all.



2. Impact: **Market and customers**

Evaluierungskriterien:

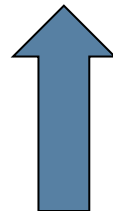
- Realistic and relevant analysis of market conditions and growth-rate, competitors and competitive offerings, key stakeholders, clear identification of opportunities for market introduction, market creation or disruption (e.g. via new value-chains).
- **Total market size envisaged**



Markt – Wie kommen Sie an Zahlen und Daten?




Quantitative Marktforschung:
Zahlen und Fakten zu Marktgröße und
Dynamik -> wirtschaftliche
Faktoren (top-down) (z.B.
Regierungsstatistiken,
Verbände)




Qualitative/quantitative Marktforschung:
Umfrage/Survey -> Konsumenten/Kunden
(bottom-up)



Acces4SMEs – Wettbewerb Tool



MARKET ANALYSIS AND COMPETITORS



VERSION 1.0 © ACCESS4SMEs PROJECT REF. H2020-723120

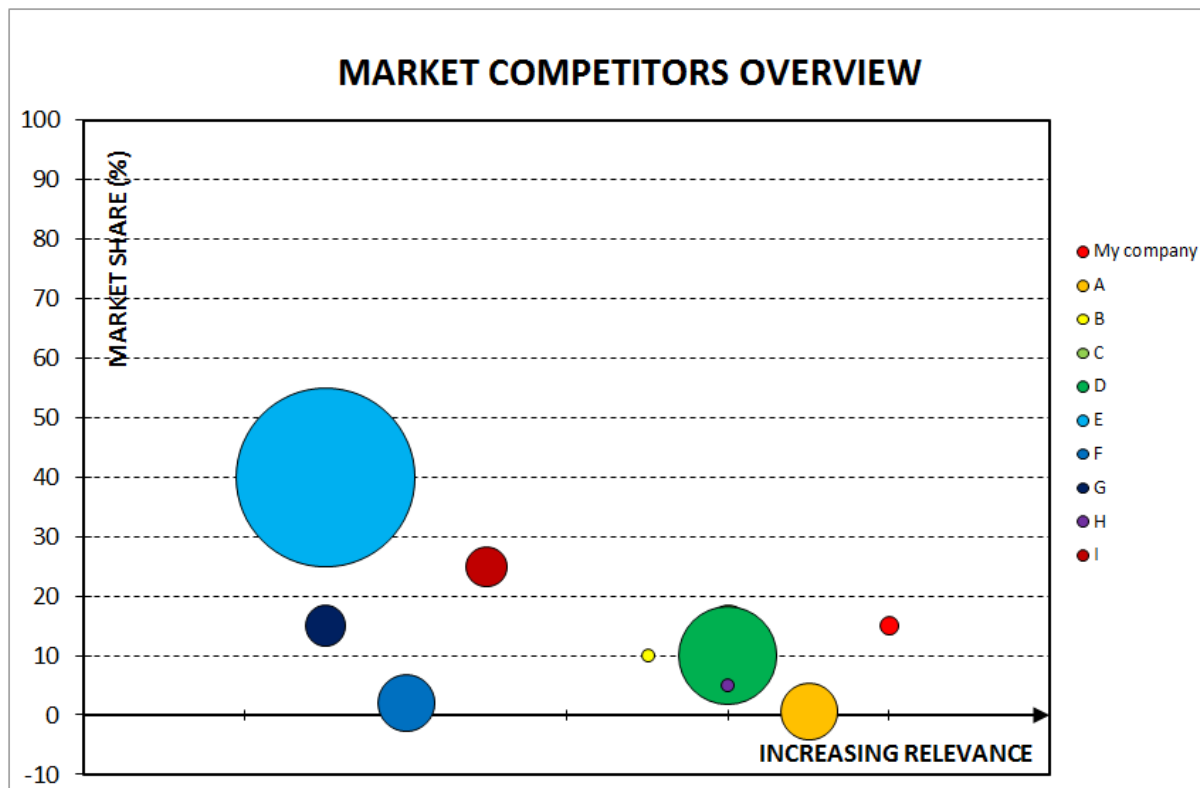
Disclaimer: This excel sheet is generated for the free use for H2020 participants. The project decline any responsibility for its incorrect use or for any conclusions obtained with its use.

INPUTS

PRODUCT/SERVICE	<input type="text" value="my product"/>
COMPANY NAME	<input type="text" value="My company"/>
COMPETITIVE ALTERNATIVES	This sheet will help you to build a systematic comparison with the current competitive alternatives available in the market for your solution.
COMPETITIVE TECHNOLOGIES	This sheet will help you to compare your technology with other potential technologies solving your same need (either already in place or still under development)



Acces4SMEs – Wettbewerb Tool





Commercialisation strategy

- Describe your strategy for commercialisation, including regulatory approvals/compliance needed, time to market/deployment and revenue model.



Commercialisation strategy

- Beschreiben Sie Ihr Geschäftsmodell, einschließlich des Umsatzmodells und Ihres Vermarktungsplans, mit einer ungefähren Markteinführungszeit
 - Erklären Sie, wie Ihr KMU mit der Innovation Geld verdient (direkter Verkauf, Lizenzierung, Freemium)
 - Zeigen Sie Ihr Preismodell auf
 - Demonstrieren Sie, wie Sie die Kommerzialisierung planen (“4P”)
 - Optional: Business Model Canvas
-



2. Impact: **Commercialisation strategy**

Evaluierungskriterien:

- Realistic and relevant strategic plan for commercialisation, including approximate time-to-market or deployment. Activities to be undertaken after the project.
- The 'commercial strategy' aspect is particularly examined in Step 2 of the evaluation of Phase 2 proposals.
- European/global dimension of innovation with respect to both commercialisation and assessment of competitors and competitive offerings.



Impact - Commercialisation strategy: Übung zum Kommerzialisierungsplan

- Was sind die Elemente eines strategischen Kommerzialisierungsplans?



External Strategic Partners

- Identify the **key partners** required to **develop** and **commercialise** your innovation, what their **roles/competences** are, and to what extent they are already **committed and incentivized** (provide letters of intent if available in Annex 3)
-



External Strategic Partners

- Beschreibung involvierter strategischer Partner wie Unterauftragnehmer, Kunden, Netzwerkpartner, Multiplikatoren, etc.
 - Kompetenz & Historie von bzw. mit Partner beschreiben
 - Nutzen sie Referenzen (werden in Annex III)
 - LoI von potenziellen Kunden, idealer Weise von renommierten/bekanntem Akteuren, stärken ihren Antrag und generieren Glaubwürdigkeit
-



2. Impact: **External Strategic Partners**

Evaluierungskriterien:

- Alignment of proposal with overall strategy of applicant SME (or SMEs) and commitment of the team behind them. Demonstration of need for commercial and management experience, including understanding of the financial and organisational requirements for commercial exploitation as well as **key third parties needed**.
-



Intellectual property

- Specify your **Intellectual Property Rights in relation to your innovation**. What are the key assumptions and what measures are needed to **ensure freedom to operate** (e.g. IP, etc.)?



Intellectual property

- Beschreiben Sie die rechtlichen und behördlichen Anforderungen, die für die Nutzung Ihrer Innovation zu erfüllen sind, und ob die relevanten Standards berücksichtigt sind?
 - Wenn Sie auf Standardzertifizierungen (wie CE usw.) angewiesen sind, sollten Sie unbedingt beschreiben, warum Sie sicher sind, dass Sie die Zertifizierung erhalten
 - Was sind Ihre geistigen Eigentumsrechte (IPR)? Beschreiben Sie die relevanten Schutzrechte, wer sie besitzt und wem sonst möglicherweise die Nutzungsrechte zustehen.
-



Intellectual property

- Was ist Ihre Strategie für Wissensmanagement und -schutz?
 - überzeugende Strategien zum Wissensschutz, einschließlich des aktuellen Status der IPR-Anmeldung, Eigentumsrechte an geistigem Eigentum und Stand bei Lizenzfragen.
 - Was sind Ihre Maßnahmen zur Sicherstellung der kommerziellen Verwertung („Freedom to Operate“)?
 - Nachweis oder realistische Maßnahmen zur Sicherstellung der "Handlungsfreiheit" (d. h. Möglichkeit der kommerziellen Nutzung)
-



2. Impact: **Intellectual property**

Evaluierungskriterien:

- Evidence of or realistic measures to **ensure 'freedom to operate'** (i.e., possibility of commercial exploitation), convincing knowledge-protection strategy, including current IPR filing status, IPR ownership and licensing issues. Regulatory and/or standards requirements addressed.



Scale up potential

- Describe how you intend to **scale up** your innovation, including the potential to **develop new markets** and what the impact of the innovation on the **growth** of the company will be



Scale up Potential

- In wie vielen Ländern haben Sie bereits Präsenz bei Kunden / Distributoren, Mitarbeiter, Büros?
 - Kommerzialisieren Sie mit eigenem Personal oder Vertriebspartnern/ Partnern / Internet?
 - Separate Ansätze je Marktsegment / Land?
 - Beachten Sie Export- und Lizenzgesetze der verschiedenen Länder.
 - Gehen Sie auf mögliche Produktlokalisierung ein.
-



2. Impact: **Scale up potential**

Evaluierungskriterien:

- Realistic and relevant description of how the innovation has the potential to **scale-up the applicant company** (or companies). This should be underpinned by a convincing business plan with a clear timeline, and complemented, where possible, by a track-record that includes financial data (following the cut-off date of 5 June 2019: including financial needs to ensure the company's success).
- The 'potential to scale-up' aspect and associated financial needs are particularly examined in Step 2.



Key Performance Indicators

- Provide a **list of KPIs** for the **expected outcomes** and the related **success criteria** for the innovation (i.e. the technological, practical, economic, market), indicating the current values and the target values at specified dates (breakeven point, etc.).
-



Key Performance Indicators (KPI)

- Als KPIs werden Schlüsselkennzahlen bezeichnet, die die den Erfolg des Projektes widerspiegeln.
 - Essentielle Meilensteine und Erfolgskriterien definieren und terminieren
 - Solide und kohärente Grundlage für die Überwachung und Auswertung des Projektes entwickeln/darstellen
 - Achtung: Doppelung zum Impact Teil, ggf. Querverweise einbauen
-



2. Impact: **Key Performance Indicators**

Evaluierungskriterien:

- Nicht unter Impact gelistet



Broader impact

- What will the **broader societal, economic, environmental or climate impacts** be if your innovation if successfully commercialised?



Broader impact

- Beschreiben Sie den gesellschaftlichen Mehrwert ihrer Innovation
- Nehmen Sie Bezug zu multilateralen Zielen wie z.B.:
 - Europa-2020-Strategie (EU)
 - 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (UNO)
 - Pariser Abkommen (UNO Klimakonferenz)



2. Impact: **Broader impact**

Evaluierungskriterien:

- Nicht explizit aufgeführt



2. Impact

Gibt es noch Fragen zum Kapitel Impact?
