



Catherine Schreiber
Deputy CEO
Dipl.-Eng., Int'l BA

ADVOS – **ADV**anced Multi **ORGAN** Support

BayFOR Workshop zum „EIC Accelerator Pilot“ am 17.9.19

Die Firma ADVITOS - Status

Product ADVOS	<ul style="list-style-type: none">» Worldwide 1st ICU device for combined support of liver, lung, kidney and acid-base balance» Market approval in Europe (CE-Mark)» IP protection worldwide» Reimbursement for liver dialysis (average €2,600/treatment session) in place» Clinical studies show improvement of patient survival from 10% to 50%
Regulatory	<ul style="list-style-type: none">» ISO 13485 (2016) Certificate» MDD 93/42 EEC Annex II.3 Certificate
Revenues & Sales	<ul style="list-style-type: none">» €3.7 m since 2017» Successful market introduction in home market Germany: 20+ customers
Marketing	<ul style="list-style-type: none">» Cleared for market entry EU+» Available in 20 leading university hospitals in Germany» Structured approach – high volume centers
Company Status	<ul style="list-style-type: none">» 55 employees» In-house expertise: R&D, production and supply chain, marketing and sales, QM, clinical and regulatory affairs, application consultancy and administration» Raised €2.7m public grants

- ADVOS-Gerät aktuell als TRL 6-7 eingestuft
- Projektziel 1: Technik - Ease of Use des Geräts weiter verbessern
 - Integration von Infusionspumpen
 - Weitere Automatisierung von Prozessen
 - Internationalisierung des GUI
- Projektziel 2: Marketing & Vertrieb - Vorbereitung & Durchführung Internationalisierung
 - Fortführung bereits etabliertes Patientenregister für weitere klinische Evidenz
 - Vorbereitung & Durchführung Markteintritt DACH-Region
 - Vorbereitung & Durchführung Markteintritt Frankreich/Italien und/oder Niederlande
- 7 Letters of Intent im Rahmen des ADVOS-Projekts zu beraten:
 - Usability & Design, IoT, europäischem Health Care Markt, Kostenerstattung und HealthCare Leasing aus Deutschland, Spanien, Bulgarien
- 6 Letters of Interest von europäischen Kliniken, das ADVOS Gerät einzusetzen
- Projektvolumen: 3,3m€ in 23 Monaten; 70%-Förderung: 2,3m€

🌀 Ablauf

- Anfang Februar Erstgespräch mit BayFOR
- Ende April Start mit Erstellung des Antrags
- 4. Juni Antrag hochgeladen
(Gott sei dank hatten wir 3 Bearbeiter – weil 2 davon den Antrag am 3./4.6. nicht mehr einsehen konnten)

🌀 Intern:

- Ca. 7 Mitarbeiter aus den relevanten Bereichen haben ca. insgesamt 30 Manntage an dem Antrag gearbeitet
- Vorbereitung/Erarbeitung mittels bereit gestellter EU Guidance Dokumente, online Manual und www.access4smes.eu

🌀 Hilfe:

- Vorab und zwischendurch Abstimmung mit BayFOR zu:
 - Was ist förderfähig, was nicht?
 - Wie detailliert soll die Projektplanung / Meilensteine / Deliverables sein (weniger ist mehr)
 - Darstellung der Beteiligung Berater/Projekt-Partner/ Letter of Intent
 - Seiten-Aufteilung / Klärung von Begriffen/Anforderungen, Vorlage Lol, Info zu Subcontracting
 - Review des Antrags auf Verständlichkeit / Layout, etc.

🌀 Ablauf:

- Di. 27.6. Vormittag Einladungsbrief erhalten
- Fr. 29.6. 12h Deadline zum Hochladen des Foliendecks
- Di. 9.7. Vortrag

🌀 Vorbereitung – Regel des Pitch-Coach: 96 Stunden Vorbereitung notwendig für 10min-Pitch

- Pitchdeck zum Review an Pitch-Coach am Di. / Feedback 1h-Telco am Mi.
(kostenloser Service der deutschen NKS für alle eingeladenen Antragssteller)
- Orientierung an der Vorlage bzgl. Inhalte, aber nicht exakte Umsetzung der Reihenfolge
- Pitch-Coaching mit eigenem englisch-sprachigem Pitch-Coach am MO. 1.7.
<https://bethsusanne.com/>
- Vorbereitung für mögliche Fragen im Q&A (inklusive Back-Up-Folien)

🌀 Durchführung

- Anreise am Vortag
- 10min Pitch auswendig gelernt und vorgetragen
- Gleiche Beteiligung CEO, CFO, M&S bei Vortrag
- (4) Back-Up-Folien hilfreich bei Beantwortung nachfolgender Fragen

- Email-Benachrichtigung mit Schritt-für-Schritt Anleitung, was in dem Portal zu tun ist
 - Übertragen der Projektbeschreibung in das Portal
 - Unterlagen zur Firmen- & Bank-Validierung bereitstellen
 - LEAR, PLSIGN etc. ernennen
- Der Kontakt mit dem Project Officer ist unkompliziert und sehr hilfreich

- 🌀 Beratung/Input durch BayFOR und NKS
- 🌀 Intensive Vorbereitung des Pitches mittels Pitch-Coach
- 🌀 Vorarbeit durch Businesspläne, Förderanträge & Pitch-Unterlagen für andere Projekte
- 🌀 EU & Access4SMEs - Guidance-Dokumente, aber z.T. erschlagend viel Guidance

- 🌀 Glücksfall:
 - EIT-Health Catapult Workshop 1 Woche vor Pitch-Einladung
 - Vorbereitung Pitch-Unterlage
 - Pitch-Training
 - Kontakt zu englisch-sprachigem Pitch-Coach
 - Hinweis für Jury, dass wir in diesem EU-Programm in die Semi-Finals gekommen sind