

Online-Workshop zur Antragstellung für den „EIC Accelerator Pilot“

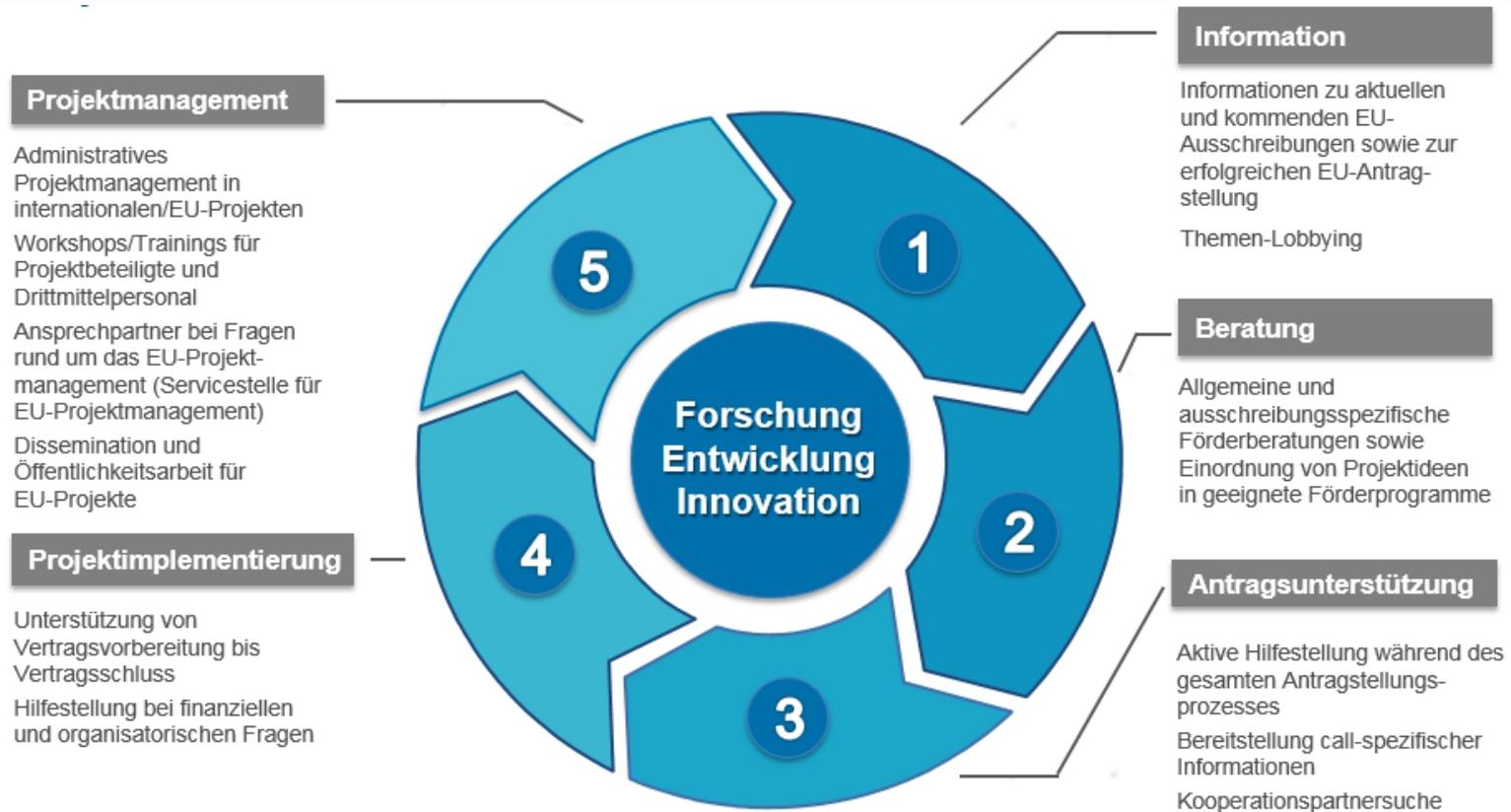
26. & 27. August 2020, 9:00 – 12:00 Uhr



Kevin Wilke

Wissenschaftlicher Referent KMU-Beratung
BayFOR, München

BayFOR als „Full Service Provider“



Enterprise Europe Network (EEN)



Marktinformationen
& Auslandsgeschäft



Internationale
Kooperationspartner
suchen und finden



Internationale
Innovationsfähigkeit



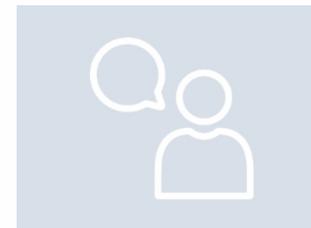
EU-Förderung von
Unternehmen



Beratung zu
öffentlichen
Aufträgen



CE-
Kennzeichnung &
Normung



EU-Regelungen
mitgestalten

EEN Bayern



Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Konsortialführer/Koordinator



TÜVRheinland®

LGAI



Industrie- und Handelskammer für Oberfranken Bayreuth



Handwerkskammer für München und Oberbayern



Auftragsberatungszentrum Bayern e.V.

AUSSENWIRTSCHAFTSZENTRUM BAYERN

Eine Gemeinschaftsinitiative der Bayerischen Industrie- und Handelskammern und der Bayerischen Handwerkskammern

www.een-bayern.de



Bayerische Forschungsallianz

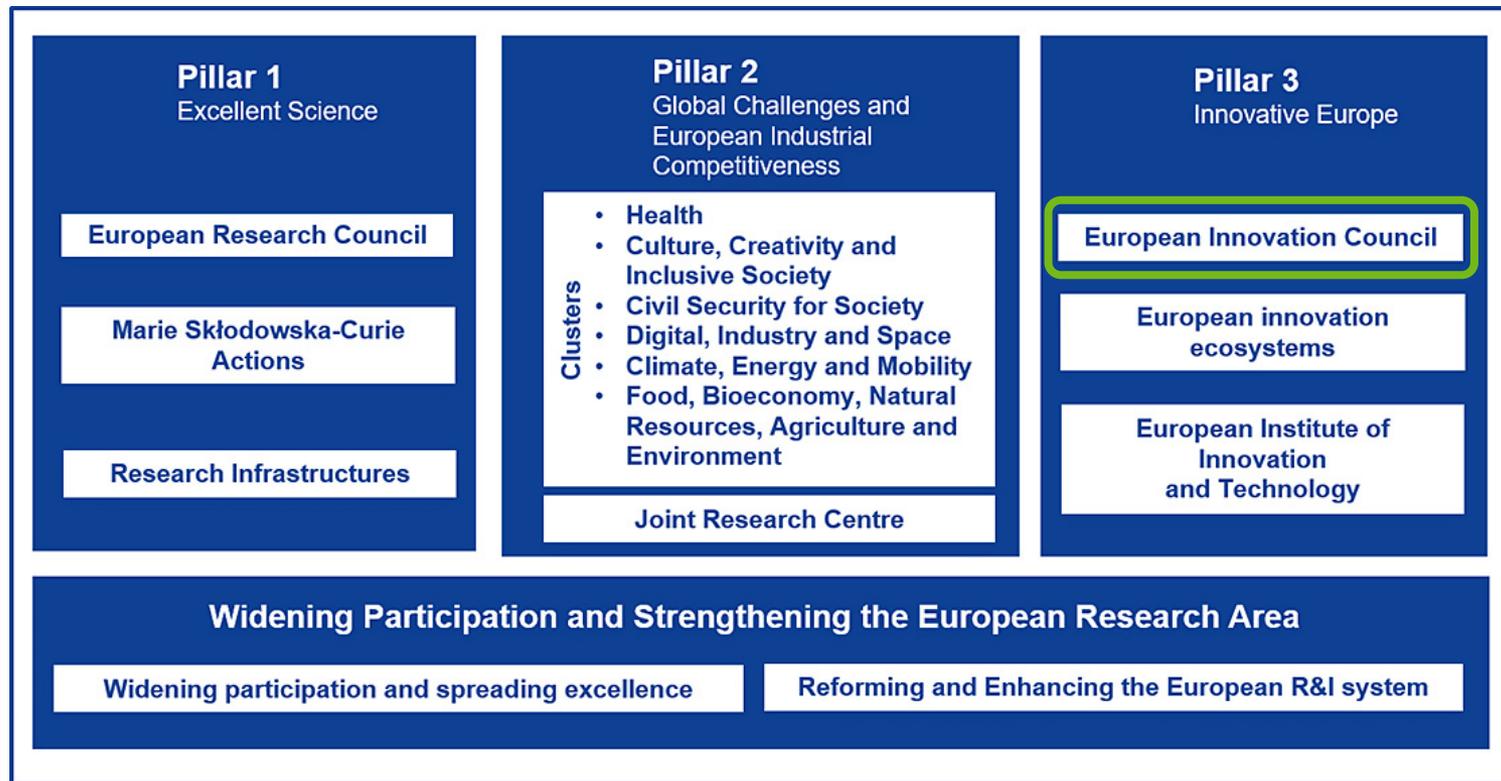


Bayern Handwerk International

Exportförderungsgesellschaft

bayern  innovativ

Horizon Europe & EIC



European Innovation Council (EIC) Pilot



Quelle: NKS KMU

EIC Pilot & TRL

Technology Readiness Level (TRL)



Zielgruppe

Mind. 25% der Interview-Plätze an von Frauen geführte KMU



Einzelne Start-ups, KMU & Unternehmer (**Einzelvorhaben** – „mono-beneficiary grant“)

Disruptive, bahnbrechende Innovationen mit:



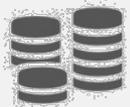
- künftigen sozialen und ökonomischen Effekten
- Potenzial zur Schaffung neuer Märkte (großes Marktpotenzial!)
- hohem Entwicklungsrisiko



Entwicklung & Skalierung risikoreicher Innovationen von Start-ups und jungen KMU

Grant + Equity

Aktivitäten von TRL 5/6 – 8:



- Förderung (Zuschuss) bis 2,5 Mio. EUR
- 70 % der Projektkosten
- Projektlaufzeit: 12-24 Monate



Aktivitäten ab TRL 9 (optional):



- Kapitalbeteiligung bis max. 15 Mio. EUR (Ticketgröße: 0,5 bis 5 Mio. EUR)
- Stille Beteiligung oder Wandelanleihen
- Voraussetzung: „Non-bankability“
- Crowding-in durch EIC Fund
- Exit nach 7 bis 10 Jahren (Health: bis zu 15 Jahren)

Erstattungsfähige Kosten

70%

Direkte Kosten:

Während der Projektlaufzeit nachweisbar und tatsächliche entstandene, direkt dem Projekt zurechenbare Kosten

Beispiele:

- Personalkosten (Projektstunden, Arbeitgeberbrutto)
- Reisekosten (Tagegelder, Fahrtkosten, Übernachtung)
- Investitionen/Geräte (Abschreibungskosten für projektrelevante Investitionen)
- Sonstige Güter und Dienstleistungen (z.B. Verbrauchsmaterial, IPR-Kosten, Prüfbescheinigungen, Zertifikate)
- Unteraufträge

Erstattungsfähige Kosten

25%

Indirekte Kosten (Gemeinkosten, Overhead):

Kosten, die dem Projekt nicht direkt zurechenbar sind, aber in unmittelbaren Zusammenhang mit direkten Projektkosten entstanden sind

Beispiele:

- Miete
- Strom
- Heizung
- Büromaterial
- Büroausstattung
- Druck- und Kopierkosten
- Telefon

EIC Accelerator – Checklist (1)

Markt



- **Europäischer / Globaler** Zielmarkt
- Klar definierte Zielgruppe & Marktsegment
- **Hohes Umsatzwachstum** in den ersten 3 Jahren erwartet
- Hohe Nachfrage bereits hinterlegt (Lols etc.)
- Überzeugende **Markteintrittsstrategie**

EIC Accelerator – Checklist (2)

Team/KMU



- KMU mit Unternehmenssitz in der EU
- Ausgewogenes Team mit **komplementären Fähigkeiten und Erfahrungen**
- **Internationale** Vision
- „**Non-bankability**“
- Fokus auf **Wachstum**

EIC Accelerator – Checklist (3)

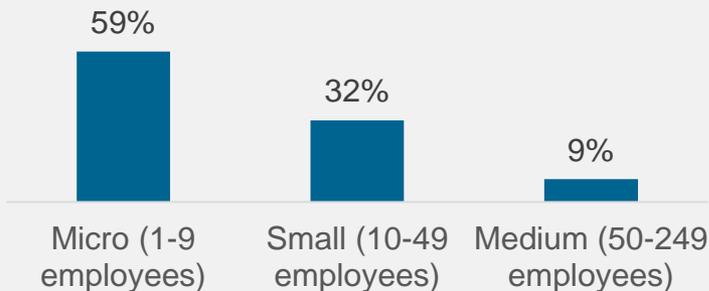
Innovation



- Klar definiertes, **hochinnovatives Produkt, Dienstleistung, Verfahren oder Business Model** zur Lösung einer europäischen bzw. globalen Herausforderung
- **Funktionsstüchtiger Demonstrator (mind. TRL 5/6)**
- „High risk“, aber überzeugendes Risikomanagement

EIC Accelerator – Statistiken

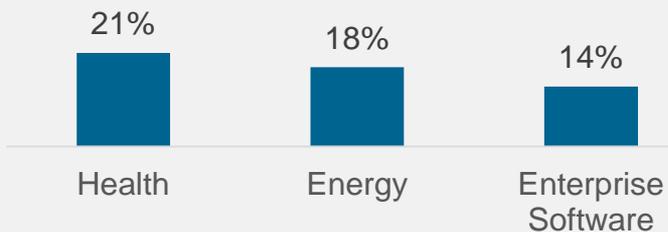
Unternehmensgröße



Alter der Unternehmen



Zuwendungsempfänger nach Sektoren



Each €1 of EIC Accelerator Pilot* funding has attracted €2.34 of private follow up investment

Zeitraum 2014-2019

Projektteam & Arbeitsaufwand

- **> 150 Arbeitsstunden**
- **Alle Unternehmensbereiche** einbinden, Fokus auf **Business**: Entwicklung, Marketing, Finanzen, Sales, Geschäftsführung
- Marktkenntnis erforderlich für die meisten Antragsteile: **Business Case** steht im Vordergrund
- Ausreichend Zeit für **Proof-Reading** und **Layouten** einplanen
- **Unterstützungsangebot** annehmen

Proposal template

Administrative forms (Part A)

- Eingabe in Online-Maske in Funding & Tenders (pdf wird automatisch generiert)
- 5 Abschnitte:
 - Allgemeine Informationen
 - Teilnehmer & Kontaktdetails
 - Budget
 - Ethik
 - Call-spezifische Fragen

Project proposal (Part B)

- Dokument 1: Antrag (max. 30 Seiten)
- Dokument 2:
 - Annex 1: Sicherheit & Ethik
 - Annex 2: CVs
 - Annex 3: Anderes (Lols, Nachweise, Berichte etc.)
- Dokument 3: Annex 4: Finanzielle & unternehmerische Daten
- Dokument 4: Annex 5: Pitch Deck

Project proposal: 10 Gebote

1. Gliederung, Struktur und Formatierungsvorgaben der **Antragsvorlage** befolgen
2. **Pitchdeck / Business Plan**; kein wissenschaftlicher Antrag
3. **Corporate Design** verwenden
4. Viele **Abbildungen**, Tabellen, Charts und andere Visualisierungen einbauen
5. **Einfach, klare Sprache** verwenden (Zielgruppe: Investoren / Generalisten)
6. **Story** erzählen (roter Faden)
7. **Quellen** angeben
8. **Schlüsselwörter** und **Buzzwords** des Programms einbauen
9. Querverweise einbauen, um Wiederholungen/Dopplungen zu vermeiden
10. Optional: Verlinkungen einbauen

INTRODUCTION

Project proposal: Introduction

Layout

- Deckblatt & Zusammenfassungen: Wichtiger erster Eindruck: „**Start with a bang!**“
- Mögliche Elemente:
 - Gliederung
 - Produktfoto/-abbildung
 - Awards, Preise, Wettbewerbe
 - Foto des Teams
 - Firmenlogo

Project proposal: Introduction

***Company Description:** Please provide a short description of the company, relevant products, services or other achievements (which may include previous projects or activities connected to the subject of the proposal), and significant infrastructure and/or any major items of technical equipment relevant to the proposed work (200 words)*

- Kurzbeschreibung der **Firma** und des **Teams**
- **Produkt-/Dienstleistungsportfolio**
- **Erfolge** (Preise, Wettbewerbe, Finanzierungsrunden, Meilensteine etc.)
- Relevante **Infrastruktur** und **technische Ausstattung** (Zugang, Besitz)
- Max. 200 Wörter

Project proposal: Introduction

Describe your innovation in no more than 200 words, avoiding jargon or technical language.

- Kurzbeschreibung der zugrundeliegenden **Innovation**
- **Herausforderungen / Probleme** beschreiben, die mit der Innovation gelöst werden
- **USPs, Wettbewerbsvorteile** und / oder Nutzen benennen
- Kurzbeschreibung der adressierten **Märkte** bzw. **Marktsegmente**
- Max. 200 Wörter

Project proposal: Introduction

Briefly explain, in no more than 200 words, how your innovation relates to the overall strategy of your company.

- Beschreibung der **Projektziele** und **strategischen Unternehmensziele**
- Geplanter **Markteintritt**
- Unternehmerische **Kennzahlen** (Umsatzentwicklung, Break-even, Anzahl der Mitarbeiter etc.)
- Max. 200 Wörter

Section 1: EXCELLENCE

Project proposal: EXCELLENCE

Idea and solution: Describe your innovation in detail, what are the objectives and what are the challenges or problems – business, technological or societal (climate change, environment, gender dimension, etc.) - that you seek to address by bringing your innovation to market.

Project proposal: EXCELLENCE

Idea and solution

Struktur

- Einleitung mit Beschreibung des Kontexts und der **konkreten Herausforderungen und Probleme** in relevanten Märkten und / oder Gesellschaft, Umwelt etc.
- **Detaillierte Beschreibung der Innovation** mit Bezug auf die vorab beschriebenen Herausforderungen / Probleme
- Definition **konkreter Projektziele und strategischer Ziele** (je 3-5)

Hinweise & Tipps

- Beschreibung der Innovation mit Abbildungen, Flow-Charts, Fotos, Tabellen, Testimonials etc.
- Hervorhebung der **disruptiven, bahnbrechenden, risikoreichen Eigenschaften** der Innovation (Wording!)
- **Tabelle mit definierten Zielen** (Ziel, Beschreibung, Zieldatum); Ziele mit Projektaktivitäten abstimmen

Project proposal: EXCELLENCE

Innovativeness: How is your innovation better or significantly different than other existing alternatives? Why is the timing right for your innovation?

Struktur

- Beschreibung des **aktuellen technischen Standards**
- **Vergleich mit dem technologischen State of the Art** (konkrete alternative **Technologien**, keine Wettbewerber)
- Beschreibung der **Wettbewerbsvorteile**
- Beschreibung der **zeitlichen Relevanz** (politische, sozioökonomische, wirtschaftliche Trends)

Hinweise & Tipps

- Tabelle/Matrix zum Vergleich der Innovation mit alternativen Technologien anhand konkreter Parameter ([Beispiele](#))
- **Quantitative und qualitative Vergleiche** mit alternativen Technologien
- Prominente Darstellung der **wichtigsten Wettbewerbsvorteile**

Project proposal: EXCELLENCE

Stage of development: Describe the current stage of development (you may refer to Technology Readiness Levels), including the activities and results achieved so far. What are the steps planned to take this innovation to the market?

Struktur

- Beschreibung des **aktuellen Entwicklungsstands** (Technologiereifegrad)
- Beschreibung der **künftigen Aktivitäten und Meilensteine** (mit Zeitplan) bis zum Markteintritt und erfolgreichen Kommerzialisierung

Hinweise & Tipps

- **Tabelle mit TRL 1-9:** Aktivitäten, Meilensteine, Zeitpunkt (vergangene und künftige Aktivitäten; [Beispiel](#))
- Detaillierter Plan (Tabelle, Zeitstrahl) für die **Aktivitäten bis zum Markteintritt** (inkl. Zeitrahmen)
- Fotos von Prototypen, Skizzen, Screenshots etc.

Project proposal: EXCELLENCE

*What is the technological, practical and economic **feasibility** and what are the risks faced when bringing your innovation to market?*

Struktur

- Präsentation der Ergebnisse einer „kleinen“ **Machbarkeitsstudie** (technologisch praktisch, wirtschaftlich)
- Ausführliche **Risiko-Analyse** (technologisch praktisch, wirtschaftlich); Projekt darf bzw. soll „high-risk“ sein

Hinweise & Tipps

- Tabelle/Matrix zur Darstellung der Ergebnisse der Machbarkeitsstudie bzw. Nachweise der Machbarkeit
- Risiko-Analyse immer auch mit entsprechenden **Gegenmaßnahmen**
- Neben Risiken auch „Opportunities“ aufzeigen
- SWOT-Analyse
- STEP/PEST-Analyse
- [Beispiele](#)

Section 2: IMPACT

Project proposal: 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?*

Project proposal: IMPACT

Market and customers

Struktur

- **Ausführliche, quantitative Marktanalyse** (Europa und global): Art, Größe, Wachstum, anvisierter Marktanteil
- **Marktbedingungen** benennen (Eintrittsbarrieren etc.)
- Beschreibung der **potenziellen Kunden** (Profile); Unterscheidung nach Geschäftsart (B2B, B2C etc.)
- Darstellung der USPs
- Ausführliche Wettbewerbsanalyse: Beschreibung und Gegenüberstellung

Hinweise & Tipps

- Marktanalyse: Top-down und / oder bottom-up
- Berechnung der Marktgröße: **TAM** (Total Addressable Market), **SAM** (Serviceable Available Market), **SOM** (Serviceable Obtainable Market)
- USP im Vergleich zu bestehenden (Technologie-) Lösungen darstellen
- Unterscheidung zwischen User und Customer
- [Beispiele](#)

Project proposal: IMPACT

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

Struktur

- **Kommerzialisierungsstrategie und –plan:** Geschäfts- und Ertragsmodell, Preismodell, Vermarktungsplan, Markteinführungszeit
- **Regulatorische Voraussetzungen** (Zertifizierungen, Normen etc.)

Hinweise & Tipps

- Kommerzialisierungsaktivitäten **nach Projektende** auch berücksichtigen
- **Europäische bzw. internationale** Perspektive notwendig
- Business model Canvas
- 4P Marketing Mix (product, price, promotion, place)
- [Beispiele](#)

Project proposal: IMPACT

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)

Struktur

- Beschreibung der wichtigsten strategischen Partner (**Stakeholder**) zur **Entwicklung** und **Kommerzialisierung** inkl. Rolle, Historie und Commitment

Hinweise & Tipps

- Visualisierung des Stakeholder-Netzwerks: Tabelle, Spider-Chart, Wertschöpfungskette o.ä.
- **Kategorisierung** der Partner: FuE, Vermarktung, Berater etc.
- **Lols** der wichtigsten Partner in Annex 3

Project proposal: IMPACT

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.)?

Struktur

- Beschreibung / Auflistung der **IPR** (z.B. Patente), die der Firma gehören
- **IP-Strategie:** Wie wird die IP und neu entstandenes Wissen langfristig gesichert und vor Missbrauch geschützt?
- Ergebnisse einer **FTO-Analyse** („Freedom to Operate“)

Hinweise & Tipps

- Patente in Tabelle auflisten
- Begründung, falls keine Patentierung angestrebt wird
- Ausführliche FTO-Analyse: Annex 3
- Mögliche IP-Elemente: Patente, Copyrights, Design, Trademarks, Trade Secrets (NDAs etc.)
- Hilfreiche Links:
 - [European IP Helpdesk](#)
 - [4iP Council: 4SMEs](#)

Project proposal: IMPACT

***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.*

Struktur

- Beschreibung des **Skalierungspotenzials** und der konkreten **Skalierungs-Aktivitäten mit Zeitplan**: Neue Märkte, Internationalisierung etc.
- Auswirkung der Skalierung auf **Umsatz, Mitarbeiter, Finanzierungsbedarf, ROI** etc.

Hinweise & Tipps

- Skalierungsplan mit **konkreten Aktivitäten** und **strategischen Zielen**
- Tabelle mit Wachstumsaussichten für die nächsten 5 Jahre
- [Beispiele](#)

Project proposal: IMPACT

***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.).*

Struktur

- Liste mit **aussagekräftigen und messbaren KPIs** mit **aktuellem Wert und Zielwert** (technologische, praktisch, wirtschaftlich und marktspezifisch)

Hinweise & Tipps

- 3-4 KPIs pro Kategorie
- Realistische und ambitionierte Ziele
- Zielwert kann auch erst nach Projektende erreicht werden
- [Beispiel](#)

Project proposal: IMPACT

***Broader impact:** What will the broader societal, economic, environmental or climate impacts be if your innovation is successfully commercialised?*

Struktur

- Beschreibung der Auswirkungen der Innovation auf **Gesellschaft, Volkswirtschaft, Ökologie, Klima, Gender** etc. bei erfolgreicher Kommerzialisierung
- **Quantifizierbarer Nachweis** der Auswirkungen, wenn möglich

Hinweise & Tipps

- Auswirkungen auf verschiedene Bereiche aufzeigen
- Bezug auf europäische Strategien und Ziele der EU-Kommission: https://ec.europa.eu/info/index_en
- [European Green Deal](#)
- [Sustainable Development Goals \(SDGs\)](#)
- Schwerpunkte [Horizon Europe](#)

Section 3: IMPLEMENTATION

Project proposal: IMPLEMENTATION

Team and capabilities: Describe your team, the different roles, commitment and achievements/experience (strategic, technical and commercial) in relation to your innovation. Explain the role of the company's owner(s) if not part of the team. For each team member (including management and company founders where relevant) please provide relevant information, including shareholding and stock options in the company.

What are the main strengths and weaknesses of the team, and what is the plan to acquire currently missing competencies? How are the team members incentivized? In addition, please provide a curriculum vitae for each member of the team in Annex 2.

Project proposal: IMPLEMENTATION

Team and capabilities

Struktur

- **Kompakte Beschreibung** des Teams und der Mitglieder
- Kurze Beschreibung der **Geschäftsführung & Eigentümer**
- Nachweis der technologischen und **v.a. betriebswirtschaftlichen Kompetenzen** (für das Projekt und darüber hinaus → Perspektive: Skalierung)
- Beschreibung der **Stärken und Schwächen** (mit Gegenmaßnahmen)

Hinweise & Tipps

- **Erfahrung, Projekteinsätze und Erfolge** der Teammitglieder aufzeigen
- Bereiche **Strategie, Technologie & Betriebswirtschaft** hervorheben
- Darstellung der Stärken und Schwächen in Tabellenform
- „**Operation capability**“ wird erwartet und überprüft
- Illustration mit Flow-Chart
- Foto des Teams
- Ggf. „Advisory Board“ benennen

Project proposal: IMPLEMENTATION

Financing needs: estimate the total financial resources required, and timing of financial needs to develop your innovation and to reach the break-even point.

Please provide (1) a breakdown between the grant requested under the EIC pilot (up to 70% for innovation activities), (2) the equity investment requested under the EIC (in particular for blended finance applications), and (3) remaining financing provided by other sources in Table 5 of Annex 4. Outline your plans to ensure the subsequent (post break-even point) financing of your innovation (next rounds, top-up financing, etc.). Please detail these elements in the cash flow section of Table 1 of Annex 4) and provide a brief explanation below.

Project proposal: IMPLEMENTATION

Financing needs

Struktur

- Tabelle mit **Finanzierungsplan** (Bezug auf Tabelle 5, Annex 4) für die **nächsten 3-5 Jahre** bis Break-even und darüber hinaus
- Finanzierungslücken mit geplanten Finanzierungsquellen darstellen

Hinweise & Tipps

- EIC Accelerator ist **ein Teil** der langfristigen Finanzierungsstrategie des Unternehmens
- Wann, welche Summe, wofür, wie?
- **Mehrjahresplan bis zur Skalierung** der Innovation
- [Beispiel](#)

Project proposal: IMPLEMENTATION

***Need for EIC support:** explain why it is not possible for your company to raise the required financial resources from private investors or other sources, including a description of your company's track record and current efforts (to complement the information provided in Table 3 of Annex 4). What would the impact be if you do not receive financial support from the EIC pilot?*

Project proposal: IMPLEMENTATION

Need for EIC support

Struktur

- Beschreibung der Finanzierungsaktivitäten, die die „Non-bankability“ belegen
- Beschreibung der **negativen Auswirkungen** auf das Unternehmen, wenn es **keine** Unterstützung durch den EIC erhält

Hinweise & Tipps

- Mögliche Begründungen:
 - Keine Einnahmen und / oder ungenügende Vermögenswerte
 - Fehlende Rentabilität und kommerzielle Aktivitäten → unattraktiv für Investoren
 - Zu riskant für Investoren
- Erste erfolgreiche Finanzierungsrunden und Co-Investoren **kein Ausschlusskriterium**
- „Absagen“ von Investoren: Annex 3

Project proposal: IMPLEMENTATION

Risks: With reference to the risks previously identified, what measures do you intend to take to mitigate them?

Struktur

- Auflistung der **externen und internen Risiken** mit entsprechenden **Gegenmaßnahmen** sowie **Bezug auf Arbeitspakete** des Projekts

Hinweise & Tipps

- Tabellenform: Risiko, Bezug zu WP, Gegenmaßnahme
- **Projekt-spezifische Risiken** (im Gegensatz zu „allgemeinen“ Risiken in Teil „Excellence“)
- [Beispiele](#)

Project proposal: IMPLEMENTATION

Approach: Based on the objectives and strategy set out in your proposal, please explain the overall structure, approach and timing of work packages and activities to be developed with the grant contribution. Provide Gantt chart or similar.

Struktur

- Einleitung: **Projektstruktur, Vorgehen, zeitliche Planung**
- Beschreibung des **Arbeitsplans** inkl. Vorgehens-, Ablauf-, Zeit und Ressourcen-/Kostenplan

Hinweise & Tipps

- **Gantt-Chart** einfügen
- Optional: Flow-Chart
- Bezug auf festgelegte Ziele in „Excellence“
- Arbeitsplan entspricht dem **geplanten Entwicklungsfortschritt (TRL)**

Project proposal: IMPLEMENTATION

Fill in a summary table of the project below (including TRL 9 / market deployment activities covered by EU investment in equity up to break-even point). We recommend including not more than 5 Work Packages and only essential deliverables (ideally one deliverable per Work Package).

Struktur

- **Deliverable** = Verpflichtete Lieferleistung (berichtspflichtig); greifbare, verifizierbare Ergebnisse/Objekte zum Abschluss eines Arbeitspakets
- **Meilenstein** = Etappen und Zwischenziele; kritische Punkte; Kontrollfunktion

Hinweise & Tipps

- Arbeitspakete für FuE **und** Strategie/Vorbereitung der Kommerzialisierung
- **Eigenes Arbeitspaket für Projektmanagement** (oder PM-Aktivitäten pro WP inkludiert)
- Eigenes Arbeitspaket für Equity (falls beantragt)

Project proposal: IMPLEMENTATION

Mögliche Arbeitspakete

- „Demonstration of X in the operational environment“
- Industrial scale up
- Exploitation and dissemination
- Management
- Business development and partner engagement
- Project management & IPR
- **Pre-commercialisation activities**
- Market preparation
- Certification, licensing, patent submission & IPR strategy
- Communication, dissemination and exploitation, commercialization
- **Commercialisation (Equity!)**

Work Package (number & title)	Start month	End month	Deliverable (number & title)	Milestone (description & date)	Person months	Budget	Grant or equity
WP1 Technical development	1	12	D1 ...	MS1.1 ... (M6) MS1.2 ... (M9)	82,5		Grant
WP2 Demonstration and Validation	4	16	D2			Grant
WP3 Regulatory, Certification and IPR	10	24	D3 ...				Grant
WP4 Business development and partner engagement	1	24	D4 ...				Grant
WP5 Management	1	24	D5 ...		15		Grant

TOTAL

Project proposal: IMPLEMENTATION

Please provide a brief description of each Work Package including main deliverables (not more than half a page)

Struktur

- Kurze Beschreibung des WP inkl. Zielsetzung
- Aufgaben nummerieren und definieren (4-6 pro WP)
- 1 Deliverable pro WP

Hinweise & Tipps

- [Beispiel](#)

Project proposal: IMPLEMENTATION

Resources: *What are the resources, equipment and facilities required for the project and how you will access them?*

Struktur

- Beschreibung der notwendigen Infrastruktur (Geräte, Büroräume, Labore, Werkstätten, Produktionsanlagen etc.)
- Nachweis, dass Zugriff auf Infrastruktur besteht

Hinweise & Tipps

- „Operational Capacity“ darlegen

Project proposal: IMPLEMENTATION

Please complete the table below only if the sum of the costs for 'travel', 'equipment' and 'goods and services' exceeds 15% of the personnel costs (according to the budget table in section 3 of the proposal administrative forms).

	Cost (€)	Justification
Travel		
Equipment		
Other goods and services		
Total		

Beispiel

Project proposal: IMPLEMENTATION

Subcontracting & third parties

Do you plan to subcontract any tasks? <i>If yes, describe and justify the tasks to be subcontracted and the amount. Explain the measures to comply with the best value for money principle. Please be aware of the page limitation – if needed, add more details in Annex 3.</i>		<input type="radio"/> Yes <input type="radio"/> No
Task(s)	Estimated amount	Measures to comply with best value for money (eg. criteria used for the selection of the subcontractors)
Will any of your linked third parties work in the action tasks? <i>If yes, describe the third party, the link of the participant to the third party, and describe and justify the planned tasks to be performed by the third party.</i>		<input type="radio"/> Yes <input type="radio"/> No
Will you use contributions in kind provided by third parties? <i>If yes, describe the third party's contributions.</i>		<input type="radio"/> Yes <input type="radio"/> No

Project proposal: IMPLEMENTATION

Subcontracting

- **Schlüssiges Verhältnis** zum Gesamtprojektbudget (max. 20 %) und **keine Kernaufgaben**
- Notwendig: Beschreibung der **Tätigkeiten**, Darstellung des **Bezugs zur Projektaufgabe** im Antrag, **geschätzte Kosten**, Rechtfertigung für **Notwendigkeit**
- **Plausible Darstellung des Auswahlverfahrens** der Unterauftragnehmer (ausführlich in Annex 3)
- **Antragsteller verantwortlich** für Leistungserbringung gegenüber EU-KOM
- Vergaben nach „**Best value for money**“
- Voller Zugriff auf **Eigentums- oder Nutzungsrechte**
- Bei vorausgewähltem Unterauftragnehmer: Name und Beschreibung, wie die Auswahl ablief (nach bestem Preis-Leistungs-Verhältnis)
- Siehe Artikel 13 MGA

Project proposal: IMPLEMENTATION

Third parties

- **Verbundene Dritte:** Rechtspersonen mit einer rechtlichen Verbindung (strukturell und dauerhaft) zu einem der Projektpartner (z. B. verbundene Unternehmen oder dauerhafte Kooperationen); **kein Vertragspartner im Grant Agreement**
- Direkte und indirekte Kosten eines verbundenen Drittens können geltend gemacht werden
- Kosten für zur Verfügung gestellte Ressourcen (Geräte, Räume, Labore, Personal) können geltend gemacht werden (entgeltliche, aber auch unentgeltliche Leistungen)

ANNEXES

Project proposal: Annexes

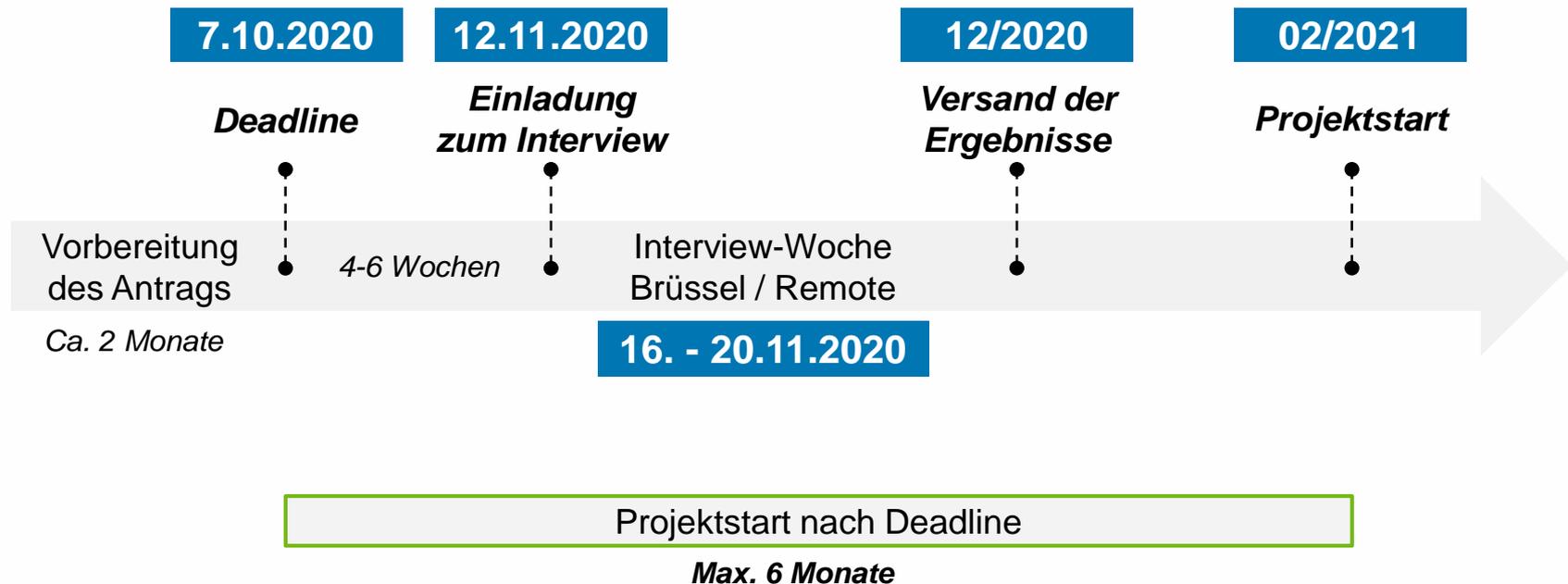
- Document 2 – Annex 1 – 3 (provided in as single .pdf):
 - Annex 1 - **Security and Ethics**;
 - Annex 2 - **CVs** ;
 - Annex 3 - **Others**;
- Document 3 - Annex 4 - **Financial and corporate information Excel file** (provided as .pdf and .xls/.xlsx/.ods);
- Document 4 – Annex 5 - **Pitch-deck** (provided in .pdf)

Project proposal: Annexes

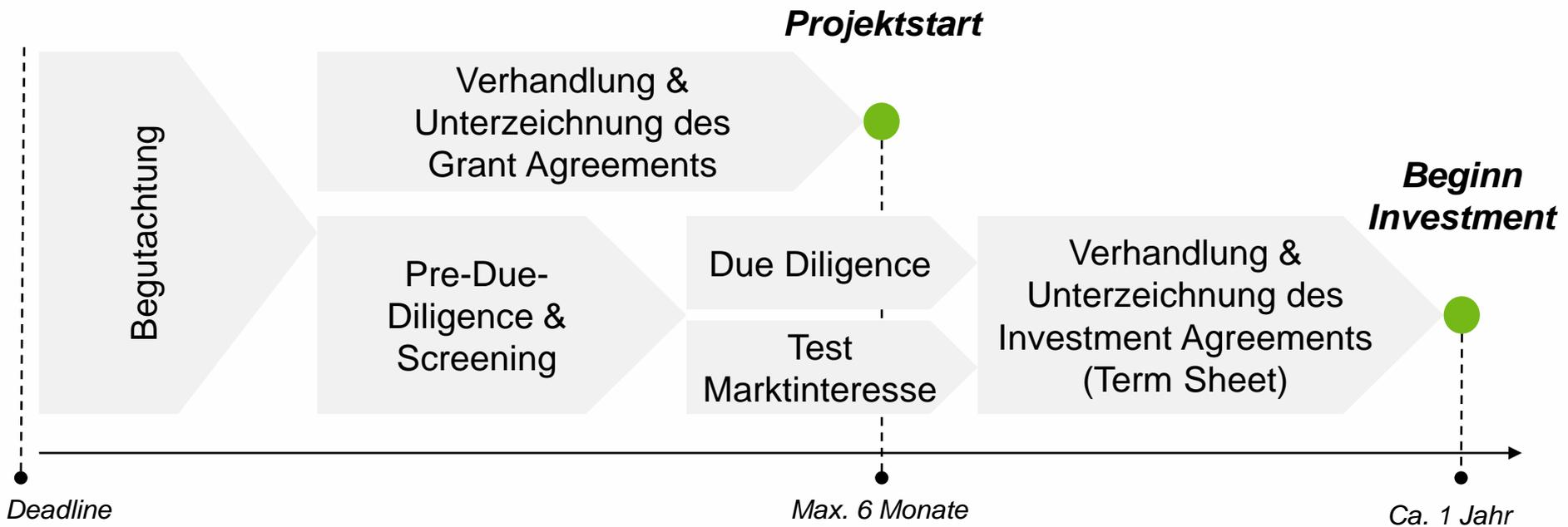
Pitchdeck

1. Title Slide (Opener/“Attention Grabber”)
2. Customer Problem or Opportunity (Why?)
3. Solution = Product/Service (What do we do?)
4. Snapshot/Traction (Where are we now?)
5. Team (Who?)
6. Addressable Market (Beachhead) (Size, Customers)
7. Competition (Who else?)
8. Go-to-Market-Strategy (How do we get there?)
9. Business Model (How will we make money?)
10. Financial Forecast (3-5 years)
11. Roadmap: Implementation & Milestones (Technology, Business, Funding)
12. Your ASK (What do we need & what for?)
13. Why invest in us NOW? (Your 3 strongest reasons)

Zeitlicher Ablauf



Due Diligence



Wichtige & hilfreiche Links

- [Funding & tender opportunities](#)
- [Guidelines for Applicants](#)
- [Mono-Beneficiary Model Grant Agreement](#)
- [Self-evaluation form](#)
- [EIC FAQs](#) (Stand: 02.03.2020)
- [EIC Accelerator Fund – Investment Guidelines](#)
- [Info-Seite der EASME](#)
- [EIC Accelerator data hub](#)
- [SME Self Assessment Wizard](#)
- [Nationale Kontaktstelle \(NKS\) KMU](#)

Bereich KMU-Beratung

Natalia García Mozo

Bereichsleiterin KMU-Beratung

mozo@bayfor.org

Tel.: (0) 89 9901 888-171

Kevin Wilke

Wissenschaftlicher Referent KMU-Beratung

wilke@bayfor.org

Tel.: (0) 89 9901 888-173

Bayerische Forschungsallianz



Standort München

Prinzregentenstraße 52
80538 München

Tel.: +49 (0)89 99 01 888-0

E-Mail: info@bayfor.org

Internet: www.bayfor.org

Foto: © Bayerische Forschungsstiftung,
Christine Reeb



Standort Nürnberg

Am Tullnaupark 8
90402 Nürnberg

Tel.: +49 (0)911 507 15-900

E-Mail: info@bayfor.org

Internet: www.bayfor.org

Foto: © Bayern Innovativ GmbH, Verena Kaister