

Bayerische
Forschungsallianz

EIC Accelerator: Full Application

München, 27.07.2023

Natalia García Mozo

Leiterin Bereich KMU-Beratung
Bayerische Forschungsallianz

Antragstruktur

Project proposal (Part A): Administrative Part

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

Project proposal (Part B): Technical description

- Dokument 1: Antrag
(max. 50 Seiten)
- Annexes (7):
 - Pitch Deck
 - Financial Information
 - Mandatory data and consent
 - FTO Analysis
 - Data Management Plan
 - CVs
 - Letters of Intent
 - Other additional documents

Part A: Administrative Form

Erfolgt online über das „Funding and tender portal“:

1. **General Information:** Allgemeine und administrative Informationen. Compliance (civil purpose, ethics, data protection,...)
2. **Participants:** contact person, role in the project, etc.
3. **Budget** for the proposal
4. **Ethics and security**
5. **Other information:** Wichtig! „Funding type“ EIC Accelerator



Part B: Technical description

- Struktur und Evaluationskriterien

Part B – Table of content		Main evaluation criteria addressed
EXECUTIVE SUMMARY		
PART 1 – BUSINESS CASE		
1	COMPANY DESCRIPTION	EXCELLENCE
2	THE PROBLEM/MARKET OPPORTUNITY	
3	THE INNOVATION: SOLUTION/ PRODUCT OR SERVICES (USP)	
4	MARKET ANALYSIS AND COMPETITION ANALYSIS	IMPACT
5	MARKETING AND SALES PLAN	
6	TEAM AND MANAGEMENT	LEVEL OF RISK, IMPLEMENTATION AND NEED FOR UNION SUPPORT
7	RISKS	
8	FINANCIAL PLAN	
PART 2 – EIC SPECIFIC INFORMATION		
9	IMPLEMENTATION PLAN	LEVEL OF RISK, IMPLEMENTATION AND NEED FOR UNION SUPPORT
10	HOW EU SUPPORT TAKES THE COMPANY TO THE NEXT VALUE POINT	
11	THE FUNDING REQUEST	
12	BROAD IMPACT	IMPACT

Hinweise

1. Gliederung, Struktur und Formatierungsvorgaben der **Antragsvorlage** befolgen
2. **Pitchdeck / Business Plan**: kein wissenschaftlicher Antrag
3. **Corporate Design** verwenden – Personalisieren!
4. **Abbildungen**, Tabellen, Charts, Graphics, Diagrammen und andere Visualisierungen einbauen
5. **Einfach, klare und direkte Sprache** verwenden
(Begutachter sind nicht immer „insider“, sondern 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. Quantifizieren!

Im Team zusammenarbeiten



Eingangsfragen (1/2)

A) Auswahl “EIC Accelerator Challenge” – falls zutreffend:

1. Novel biomarker-based assays to guide personalised **cancer treatment**
2. Aerosol and surface decontamination for **pandemic management**
3. **Energy storage**
4. **New European Bauhaus** and Architecture, Engineering and Construction digitalisation for **decarbonisation**
5. Emerging **semiconductor** or **quantum** technology components
6. Novel technologies for **resilient agriculture**
7. Customer-driven, innovative **space technologies** and services

Eingangsfragen (2/2)

B) Im Fall einer **Wiedereinreichung**:

- Beschreibung der relevanten **Änderungen** – max. 5000 Zeichen
- „Rebuttal to the experts“ – Gegendarstellung bestimmten Argumenten von den Begutachtern – max. 10.000 Zeichen;

C) **Executive Summary**

- Keine empfindlichen Informationen
- 2 Seiten

Part 1: Business case

1.- Company Description

Beschreibung des Unternehmens als Begünstigter des EU Zuschusses.

Warum diese Firma und warum jetzt?

Hoch relevant für die Begutachter und für die Mitglieder der Jury.

- Mission and **Vision**
- Überzeugende Beschreibung der **Firma**, Produkt-/Dienstleistungsportfolio, Positionierung auf dem Markt
- **Key Partners**: wie ist sie im Innovationsökosysteme platziert? Wie ist sie mit Experten und potentiellen Investors vernetzt?
- Key Assets: Relevante **Infrastruktur** und **technische Ausstattung** (Zugang, Besitz)
- **Top 3 Kunden, Top 3 Lieferanten, Top 3 bedeutende Partners / Supporters / Advisors**
- **Erfolge** (Preise, Wettbewerbe, Finanzierungsrunden, Meilensteine etc.)
- **3 Seiten**



2.- The problem / market opportunity:

Beschreibung des Problems und warum / für wem es ein Problem ist und wie Ihre Lösung eine Geschäftsmöglichkeit wird.

Struktur

- Einleitung mit Beschreibung des Kontexts und der **konkreten Herausforderungen und Probleme und für wen** - in relevanten Märkten und / oder Gesellschaft, Umwelt etc.
- **Detaillierte Beschreibung der Kundenbedürfnissen** und wie werden sie adressiert.
- **Marktpotential**, Größe des adressierbaren Marktes.

Hinweise & Tipps

- **Konkrete und quantifizierte** Beschreibung Problems mit Abbildungen, Flow-Charts, Fotos, Tabellen, Testimonials etc.
- **Was für ein Problem ist:** technologisches, industrielles, soziales? Mehrere Aspekte?
- **Vergleich** mit stehende Technologien / Produkten;
- **3 Seiten**



3. - The Innovation: a) Solution and USP

Inwiefern ist Ihre Innovation besser oder deutlich anders als andere bestehende Alternativen? Warum ist der Zeitpunkt für Ihre Innovation richtig?

Struktur

- Beschreibung des **aktuellen technischen Standards**
- **Vergleich mit dem technologischen State of the Art** (konkrete alternative **Technologien**, keine Wettbewerber)
- **Value proposition**: 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
- **Quantitative und qualitative Vergleiche** mit alternativen Technologien
- Prominente Darstellung der **wichtigsten Wettbewerbsvorteile**
- [Insgesamt 9 Seiten](#)



3.- The Innovation: b) Development stage

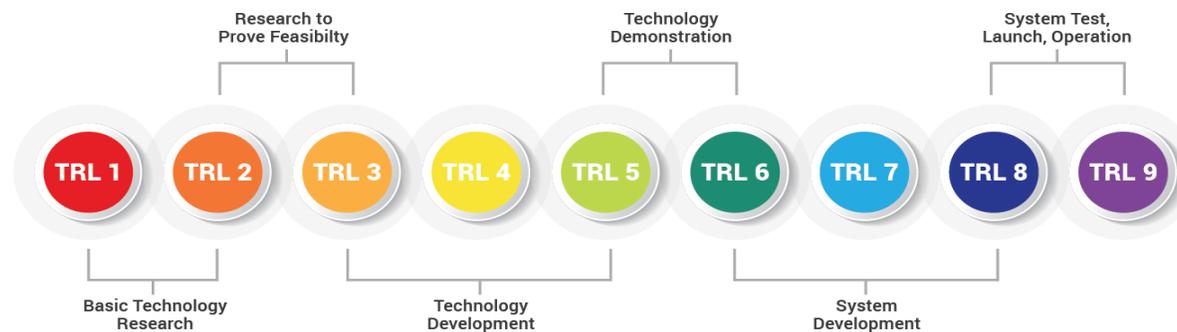
Beschreibung des derzeitigen Entwicklungsstadiums (TRLs), einschließlich der bisher durchgeführten Aktivitäten und Ergebnisse. Welche Schritte sind geplant, um diese Innovation auf den Markt zu bringen?

Struktur

- Beschreibung des **aktuellen Entwicklungsstands** (Technologiereifegrad - Technology Readiness Level (TRL))
- 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)
- Detaillierter Plan (Tabelle, Zeitstrahl) für die **Aktivitäten bis zum Markteintritt** (inkl. Zeitrahmen)
- Fotos von Prototypen, Skizzen, Screenshots etc.



3. Innovation: c) Intellectual property strategy:

Strategie zum Schutz des geistigen Eigentums. Liste der Patente und Veröffentlichungen. Erwähnung der Rechte zur Nutzung von Patenten Dritter. Oder warum keine Patente gebraucht werden. FTO.

Struktur

- Beschreibung / Auflistung der **IPR** (z.B. Patente, Trade Marks...), 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 und Ergebnisse.
- Mögliche IP-Elemente: Patente, Copyrights, Design, Trademarks, Trade Secrets (NDAs etc.)
- Hilfreiche Links:
 - [European IP Helpdesk](#) ; [4iP Council: 4SMEs](#)

4.- Market analysis and competition analysis

Struktur

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

Hinweise & Tipps

- Marktanalyse: Top-down und / oder bottom-up
- Berechnung der Marktgröße: **TAM** (Total Addressable Market), **SAM** (Serviceable Available Market), **SOM** (Serviceable Obtainable Market), **CAGR** (Compound Annual Growth Rate)
- **USP** im Vergleich zu bestehenden (Technologie-) Lösungen / Produkten darstellen
- Unterscheidung zwischen User und Customer;
- Beweis warum Kunden bereit sind, das Produkt zu kaufen
- Anspruchsvoll aber realistisch.
- **5 Seiten**



5.- Marketing and sales plan

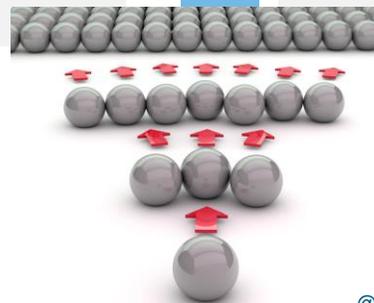
Vermarktungsstrategie, einschließlich der erforderlichen behördlichen Genehmigungen / Bestimmungen / Zulassungen, der Zeit bis zur Marktreife / Einführung und des Erlösmodells.

Struktur

- Ausführliche Beschreibung des **Business Models**, inkl. revenue model
- **Kommerzialisierungsstrategie und –plan:** Geschäfts- und Ertragsmodell, Preismodell, Vermarktungsplan, Markteinführungszeit
- **Regulatorische Voraussetzungen** (Zertifizierungen, Normen etc.)
- Beschreibung des **Skalierungspotenzials** und der konkreten **Skalierungs-Aktivitäten mit Zeitplan:** Neue Märkte, Internationalisierung.
- **Exploitation Strategy** nach Ende des Projektes.

Hinweise & Tipps

- Kommerzialisierungsaktivitäten **nach Projektende** auch berücksichtigen
- **Europäische bzw. internationale** Perspektive notwendig
- Skalierungsplan mit **konkreten Aktivitäten** und **strategischen Zielen**
- Business model Canvas
- 4P Marketing Mix (product, price, promotion, place)
- **4 Seiten**



6.- Team and management :

Präsentation des Teams, die Erfolgsbilanz der Gründer und der wichtigsten Führungskräfte, Fähigkeiten und Expertise, den Plan zur Sicherstellung eines ausgewogenen Geschlechterverhältnisses, den Plan zur Einstellung fehlender Fähigkeiten und den Plan zur Mitarbeiterbindung.



Struktur

- **Kompakte Beschreibung** des Teams und der Mitglieder
- Beschreibung der **Geschäftsführung**, ihrer Mehrwert und Rolle im Geschäft.
- Nachweis der technologischen und **v.a. betriebswirtschaftlichen Kompetenzen** (für das Projekt und darüber hinaus → Perspektive: Skalierung)
- Fehlende Fähigkeiten, Einstellungsplan und Maßnahmen für Mitarbeiterbindung.
- **Gleichstellungsplan**

Hinweise & Tip

- **Erfahrung, Projekteinsätze und Erfolge** der Teammitglieder aufzeigen
- Bereiche **Strategie, Technologie & Betriebswirtschaft** hervorheben
- „**Operation capability**“ wird erwartet und überprüft
- Illustration mit Flow-Chart
- CV for each member as Annex.
- Foto des Teams?
- Gibt es einen Advisory Board?
- [2 Seiten](#)

7.- Risiken

Wie sieht es mit der technologischen, praktischen und wirtschaftlichen Machbarkeit aus? Welche Risiken bestehen bei der Markteinführung der Innovation? Potentielle Gegenmaßnahmen. Positive und negative gesetzliche Rahmenbedingungen.

Struktur

- Präsentation der Ergebnisse einer „kleinen“ **Machbarkeitsstudie** (technologisch praktisch, wirtschaftlich)
- Ausführliche **Risiko-Analyse** (technologisch, finanziell, praktisch, wirtschaftlich, kommerziell);
- Das 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
- **3 Seiten**



8.- Financial Plan:

Beschreibung der wichtigsten Aspekte des Finanzplan (Annex Tabelle). Schätzung der insgesamt erforderlichen Finanzmittel und des Zeitplans für den Finanzbedarf zur Entwicklung Ihrer Innovation und zum Erreichen der break-even point.

Struktur

- Tabelle mit **Finanzierungsplan** 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
- 2 Seiten
- [Template](#)



Teil 2: EIC Specific information

9.- Implementation Plan:

Wie werden Sie Ihre Idee – ganz genau - mit der Förderung umsetzen: Personalaufwand, Timeline, Outputs, finanzieller Plan.

- Kurze **Darstellung der logischen Abfolge** der Arbeitspakete (Arbeitsplan) als Einführung.
- Timing: GANTT Chart o.ä.
- Beschreibung der Aktivitäten
- Type of WP: Project Management, Development or Market Preparation.
- [12 Seiten, inkl. Tabellen](#)

Struktur Implementation Plan

- Tabelle mit der **Liste der WPs:**
 - 3.1a. für Grant Component;
 - 3.1.aa. für Investment Component.

2.- Beschreibung der einzelnen WP: inkl. Personalaufwand und prozentuale Verteilung auf die Aufgaben.

Achtung auf die Hinweise im Template!

3.- Deliverables

4.- Milestones

5.- Risiken

6.- Subcontracting

7.- Other direct costs

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

10. How EU support takes the company to the next value point:

Begründung fehlende finanzielle Unterstützung bislang. Aktuelle Gespräche mit Investoren. Finanzierungsstrategie, einschließlich einer Beschreibung der bisherigen Erfolge des Unternehmens und der derzeitigen Bemühungen, die Finanzierung zu erhalten. Auswirkung der EU-Förderung und Finanzierung auf die Skalierbarkeit der Firma

Struktur

- Warum es für das Unternehmen nicht möglich ist, die erforderlichen Finanzmittel von privaten Investoren oder aus anderen Quellen zu beschaffen?
- Beschreibung der Finanzierungsaktivitäten, die die „Non-bankability“ belegen
- Finanzierungsstrategie
- Exit-Strategie
- Beschreibung der **Auswirkungen** der EU Finanzierung auf das Unternehmen.

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: Annexes
- [3 Seiten](#)

11.- The EU funding request

Grant only, grant first or blended finance

- a) Grant first
 - b) Grant only
 - c) Blended Finance
- Begründung und Beweis, dass das Unternehmen und das Projekt zu der Option passt und wie wird man die restliche Finanzielle Mittel erhalten.
 - 1 Seite



12. Broad impacts:

Breiteren gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, ökologischen und/oder klimatischen Auswirkungen wird die erfolgreiche Vermarktung Ihrer Innovation haben.

Potenzial zur Schaffung von Arbeitsplätzen

Beitrag zu den nachhaltigen Entwicklungszielen der UNO

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:
- [European Green Deal](#)
- [Sustainable Development Goals \(SDGs\)](#)
- Schwerpunkte [Horizon Europe](#)
- 1 Seite

Annexes to part B

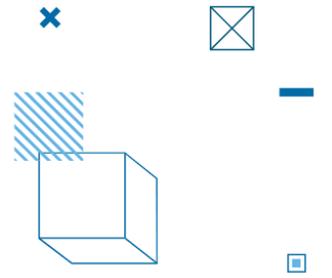
- Das Upload von Dokumenten erfolgt separat im Portal
- Für einige stellt die EU Kommission Vorlage vor.



@AdobeStock

- Pitch Deck - .pdf Format, keine Vorlage, für eine 10-minütige Präsentation.
- Financial Information - Tabelle
- Mandatory data and consent
- FTO Analysis
- Data Management Plan – Vorlage der EU Kommission.
- CVs
- Letters of Intent
- Max 10 pages for additional relevant supported documents (Freiwillig)

Fragen?



#EENCanHelp

Natalia G. Mozo

Leiterin KMU-Beratung
BayFOR
mozo@bayfor.org



EEN Bavaria2Europe



een.ec.europa.eu