

Dobre praktyki we wnioskach do Instrumentu MŚP



Anna Nikodym-Bilska

Instytut Techniczny Wojsk Lotniczych

anna.nikodym@itwl.pl

AGENDA

- Dlaczego warto zostać ewaluatorem wniosków
- Jak wygląda praca ewaluatora
- Kim jest ewaluator
- Jak przygotować dobry wniosek
- Podsumowanie

Od czego się zaczęło?

1. Nauka pisanie dobrych wniosków



2. Aktualny stan technologii



Oceniam wnioski w:

- **SME Instrument** - Security research and development
- **Secure Societies** - Security

Praca ewaluatora w SME Instrument



Faza I

7 dni na ocenę

min. 10 wniosków

12-30 stron każdy

Faza II

5-7 dni na ocenę

min. 4 wnioski, ale zazwyczaj 8 – 12 i więcej

32-60 stron każdy

plus ew. Feasibility Study 30 stron

4 ewaluatorów zdalnie ocenia każdy wniosek

Kim jest ewaluator

Poszukiwani przez Komisję eksperci to:

- Innowacyjni przedsiębiorcy
- Biznesmeni z doświadczeniem w prowadzeniu biznesu technologicznego
- Menedżerowie korporacyjni rozumiejący procesy biznesowe począwszy od projektowania do marketingu i sprzedaży
- Eksperti finansowania projektów dużego ryzyka
- Analitycy i obserwatorzy trendów innowacji

Oprócz tego te osoby:

- Gdzieś pracują
- Mają rodzinę
- Mają hobby
- Może uprawiają sport
- ...
- Pewnie mają jeszcze 10 innych spraw do załatwienia na przedwczoraj

**Jaki ma być ten dobry wniosek
???**

Układ graficzny

1. 10 albo 30 stron w sekcji 1-szej – więcej nie czytamy !
2. Nie odpowiadać na pytania, opisać każde zagadnienie
1. Oddzielić każde zagadnienie
2. Wyróżnić najważniejsze (pogrubienie, inny kolor, ramka, itp., im kreatywniej tym lepiej)
3. Język „Brukselski Angielski” – nie każdy ewaluator jest Anglikiem
4. Wstawić zdjęcia (dobrej jakości) i diagramy
5. Pierwsza strona: nazwa projektu, spis treści, nazwa firmy aplikującej
6. Jeśli skróty, to dodać listę akronimów
7. Źródła – np. linki do stron internetowych, najlepiej od razu w tekście
8. Czcionka Verdana lub Calibri i odstęp 1,5
9. Nie zagęszczać tekstu, nie wstawiać całego tekstu w ramkę
10. Kolorystyka nie męcząca ;)

Oceny

(liczba punktów na ocenie, to mediana)

0 - 2.99 – „Niewystarczający”
3 - 4.99 – „Niewystarczający do Uczciwy”
5 - 6.99 – „Uczciwy do Dobry”
7 - 8.99 – „Dobry do Bardzo Dobry”
9 - 10.0 – „Bardzo Dobry do Doskonały”

0 – 1.49 – „Niewystarczający”
1.49 – 2.49 – „Niewystarczający do Uczciwy”
2.5 – 3.49 – „Uczciwy do Dobry”
3.5 – 4.49 – „Dobry do Bardzo Dobry”
4.5 - 5 – „Bardzo Dobry do Doskonały”

3 sekcje
x 4 do 8 zagadnień

Faza I
Próg → 13

Faza II
Próg → 12

3 x ogólne
wrażenie
(25% wagi)

„only the very best innovative business propositions”

Trzeba mieć prawie same 9 (co najmniej 9) !

Jaki powinien być dobry wniosek?



Ogólnodostępne dokumenty:

- Wzór wniosku do ściągnięcia ze strony konkursu
- Work Program do ściągnięcia ze strony konkursu
- Wskazówki do wniosku ze strony EASME <https://ec.europa.eu/easme/en/sme-instrument-essential-tips-your-application>
- Wskazówki KPK <http://www.kpk.gov.pl/?p=21742>

Zbierzmy wszystko w całość 😊



Wskazówki z EASME i KPK

IMPACT

- generate revenues and create jobs – **cel nadrzędny**
- market conditions evolution of the competition
- european or international dimension
- intellectual property
- concrete and realistic figures on the market size, the market share, the sales price
- commercialisation plan
- **odnieć się do Programu Pracy**

Wpływ. Wnioskodawca musi wykazać to, że projekt **wygeneruje przychód i stworzy nowe miejsca pracy**. Należy wyjaśnić, jakie warunki panują obecnie na **rynku docelowym** i jakiej **konkurencji** można się spodziewać. Warto wskazać **konkretne i realistyczne dane** na temat **rozmiaru rynku**, ewentualnego **udziału w rynku**, jaki mogłaby objąć spółka, **cenę**, po jakiej sprzedawane będzie rozwiązanie. Należy również przedstawić **plan komercjalizacji**, który będzie wybiegał przynajmniej **3 lata wprzód**. Wyjątkowo ważne jest to, by uwzględnić **wymiar europejski projektu**. Jeśli projekt zakłada działania wyłącznie na rynku krajowym, nie zostanie finansowany przez instrument MŚP. Kolejnym ważnym elementem jest **ochrona własności intelektualnej**.

Streszczenie



1. Co tak na prawdę mamy do zaoferowania, 2. Po co, 3....

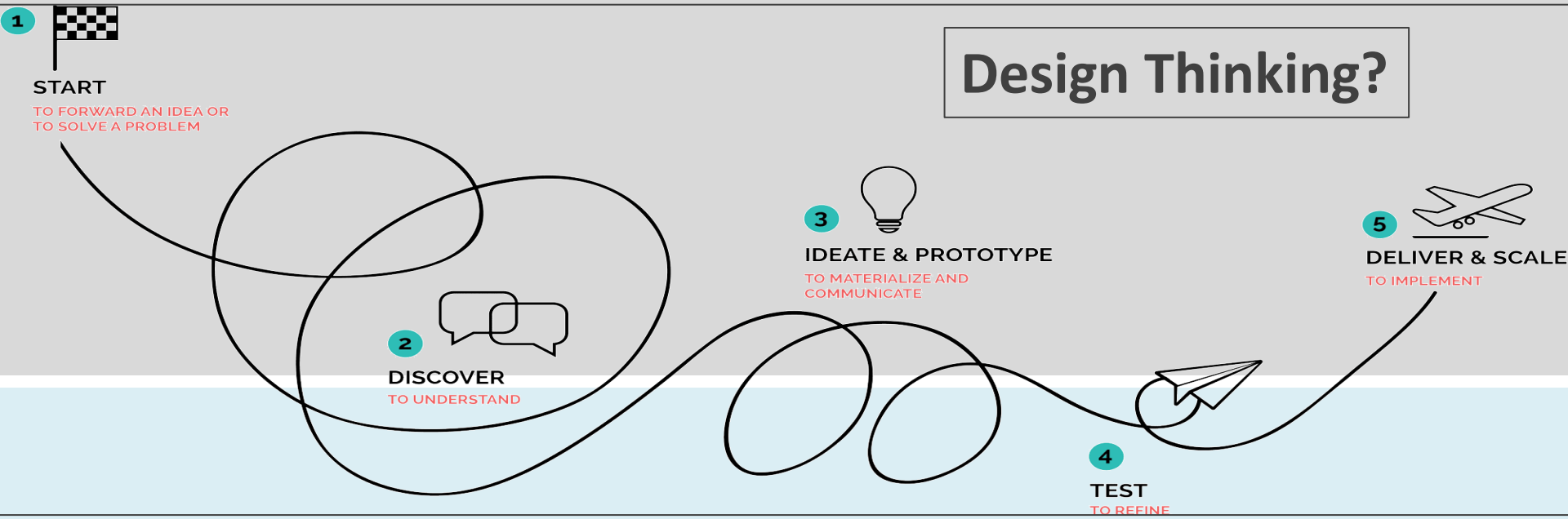
Elevator Pitch sentence structure:

FOR (target customer), WHO HAS
(customer need), (product name) IS A
(market category) THAT (one key benefit).
UNLIKE (competition), THE
PRODUCT (unique differentiator).

Cele projektu

Goal 1.1

- Objective/Methodology
- Measures of success/Results
- Risks and Contingency plan



Wskazówki z EASME i KPK

EXCELLENCE

- disruptive innovation – **innowacja wpływająca na rynek**
- it has the potential to change the dynamic of the market
- addresses a societal challenge
- added value of your idea
- why it is viable and better than existing solutions
- opportunities
- demonstrate that you understand the risks (z wprowadzenia na rynek lub niepowodzenia)

Jakość naukowo techniczna. Wniosek musi przekonać ewaluatorów, że mają do czynienia z **wysokiej jakości rozwiązaniem**, które zmieni zasady panujące na rynku, a także, że odpowie na **wyzwania społeczne**. Ważne jest też to, żeby przedstawić nie tylko **szanse**, jakie stoją przed projektem, ale także to, że wnioskodawca zna **ryzyko związane z jego wdrażaniem**.

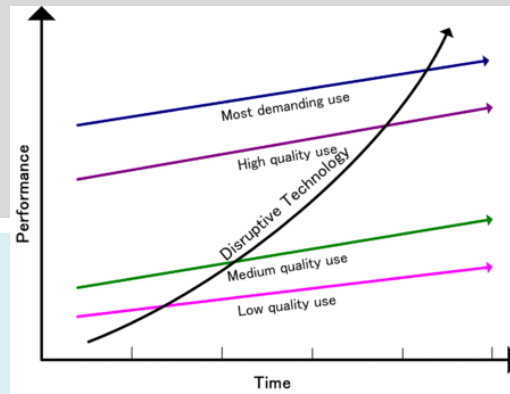
Innowacja

Disruptive innovation

- produkt zupełnie nowy – wcześniej niewykorzystywany
- zmienia cały rynek i sposób życia konsumentów
- znacząco wpływa na rynek i działające na nim przedsiębiorstwa
- innowacje przełomowe mogą powstać poprzez inny sposób wykorzystania już istniejących rozwiązań.



Mierzalne efekty proponowanej innowacji



TRL – Technology Readiness Level

Technology readiness levels (TRL)



Horizon 2020
Work Programme 2016-2017

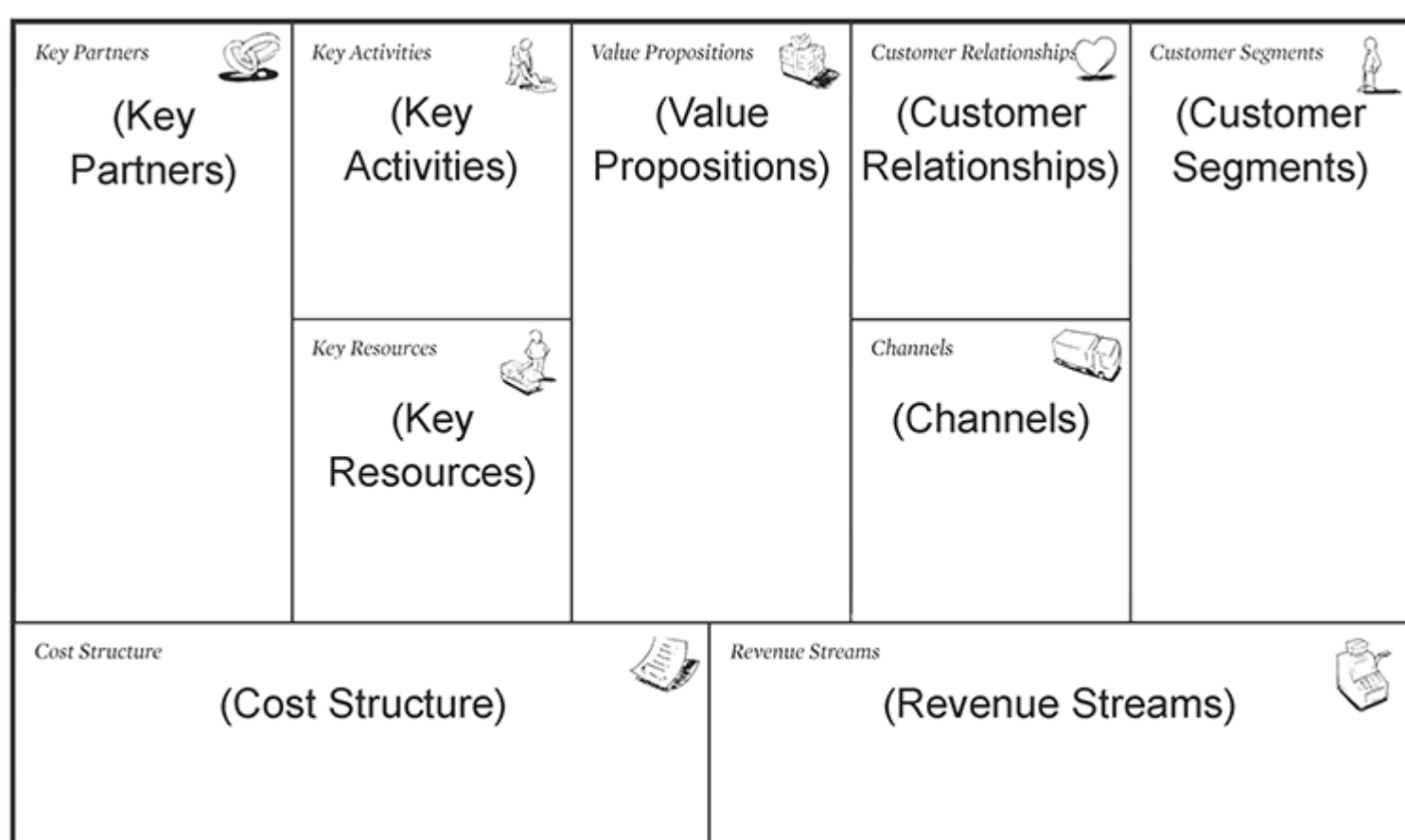
General annex G of the Work programme 2016-2017,

Where a topic description refers to a TRL, the following definitions apply:

- TRL 1 – basic principles observed
- TRL 2 – technology concept formulated
- TRL 3 – experimental proof of concept
- TRL 4 – technology validated in lab
- TRL 5 – technology validated in relevant environment (industrial environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 6 – technology demonstrated in relevant environment (industrial environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 7 – system prototype demonstration in operational environment
- TRL 8 – system complete and qualified
- TRL 9 – actual system proven in operational environment (competitive manufacturing in the case of key enabling technologies; or in space)

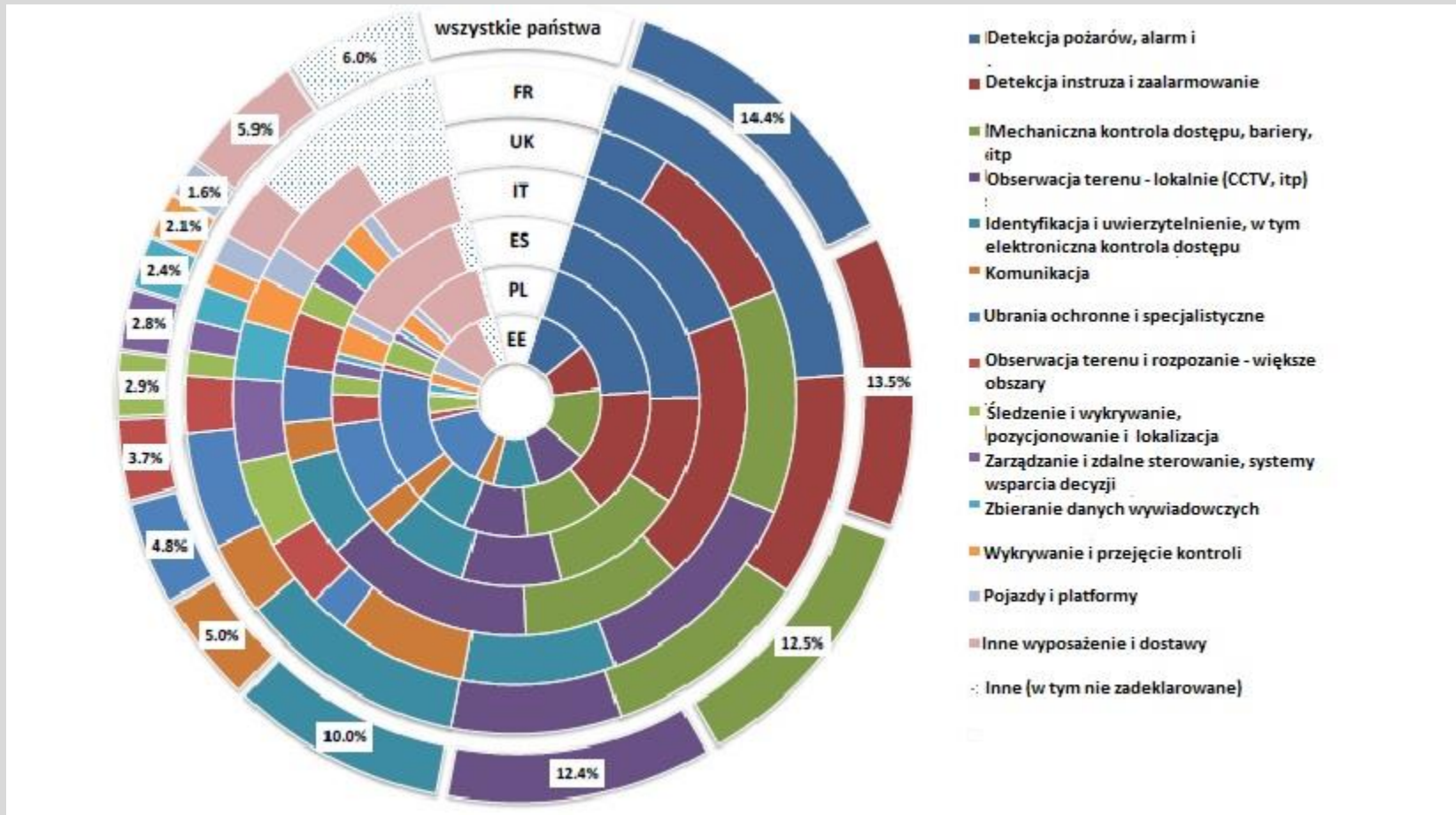
SME Instrument - TRL 6 i wyżej

Canvas Business Model



Badanie rynku

Np. Obroty rynku Bezpieczeństwa w wybranych państwach UE w podziale na technologie



Wskazówki z EASME i KPK

IMPLEMENTATION

- commercial competence
- credibility of your team and of your work plan
- how you will organise your team
- if you intend to use external partners to bring competences that you don't have in your company (jaka kwota również)
- realistic time frame (i zadania zgodne z celami projektu)

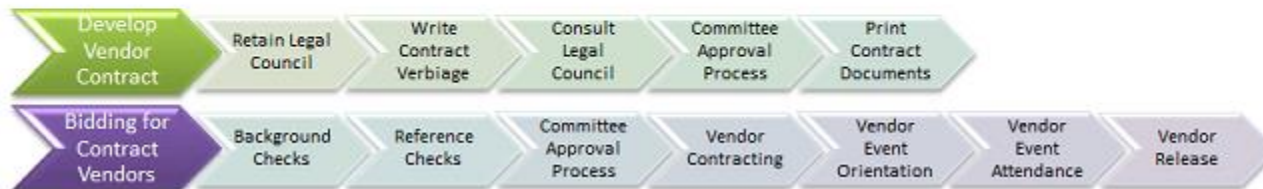
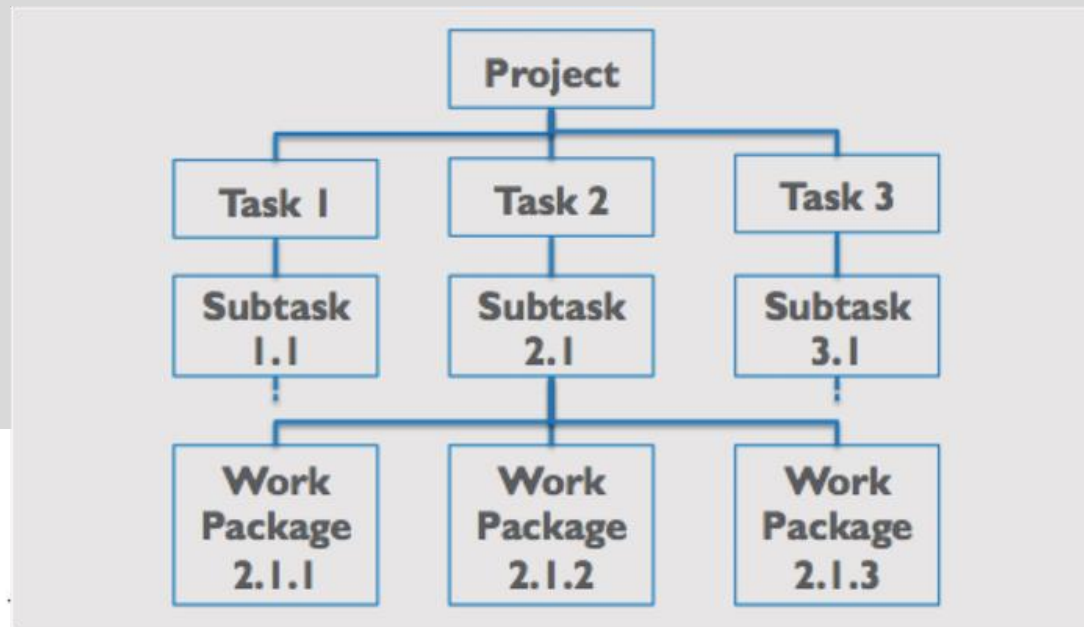
Implementacja. W tej części wniosku należy przekonać ewaluatorów, że jesteście w stanie **przeprowadzić projekt do końca**. Konieczne jest opisanie **kompetencji technicznych naszej organizacji**, ale również przedstawienie jej **kompetencji przedsiębiorczych**. Ewaluatorzy ocenią **wiarygodność zespołu i planu pracy**. Należy jasno przedstawić organizację zespołu oraz, jeśli zakłada się udział **zewnętrznych partnerów, kompetencji, których brakuje w spółce**. Należy wyjaśnić **co dany partner wniesie do projektu**. Konieczne jest przedstawienie **realistycznych ram czasowych projektu**.

Project Team

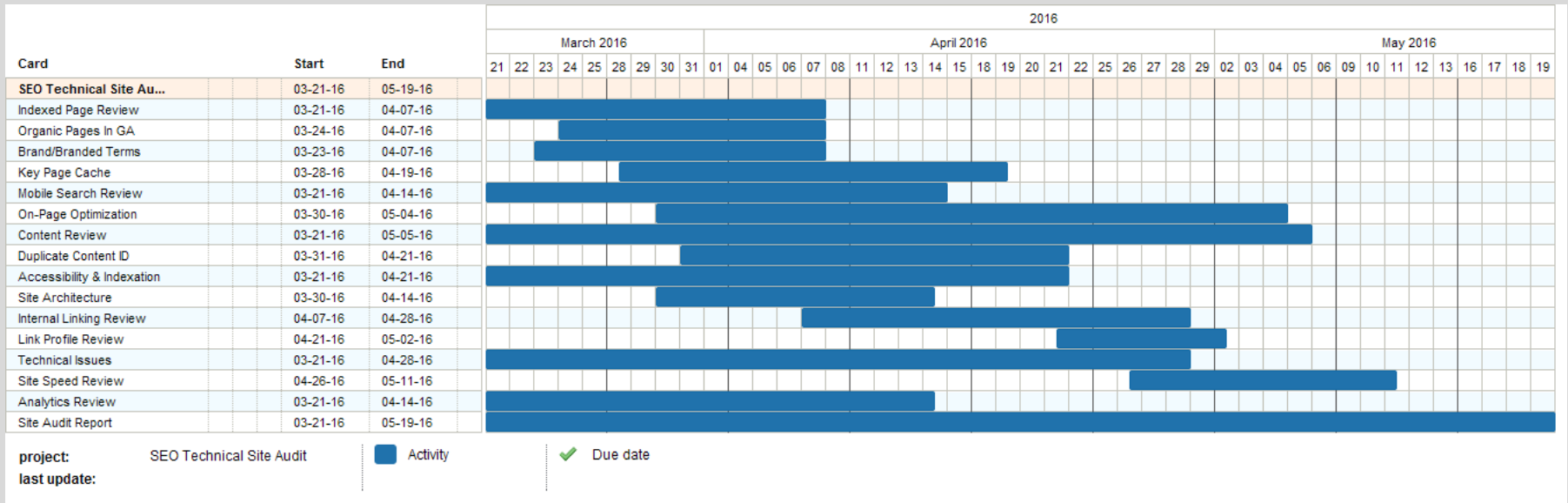


1. Opis firmy, jej doświadczenia i zasobów potrzebnych do danego projektu
2. Opis kluczowego personelu (dodać jaką rolę w projekcie będzie pełnić każda z osób)
3. Jeśli w tekście sekcji pierwszej była wzmianka o poparciu lub współpracy z jakąś firmą/instytucją, to załączyć listy intencyjne
4. Opisać tak jak siebie też każdego z Podwykonawców – musicie się uzupełniać
5. Opcjonalnie szerszy opis proponowanej technologii

WBS – Work Breakdown Structure



Wykres Gantt



Podsumowanie

Jak napisać dobry wniosek ?

- Wyjaśnić jasno co dokładnie chcemy zrobić, cele powinny być mierzalne
- Jakie to przyniesie korzyści firmie oraz gospodarce europejskiej
- Opisać rezultaty projektu, które przyniosą korzyści użytkownikom oraz klientom
- Podeprzeć się badaniem rynku i opisać plan komercjalizacji
- Opisać procedury zarządzania projektem
- Opisać i zespół projektowy oraz dobrze umotywować podwykonawstwo, podwykonawców też opisać
- Przekonać, że jest się w stanie zrealizować projekt
- Nie pomijać żadnego z zagadnień
- Opisy powinny być konkretne i zrozumiałe dla czytającego
- Zadbać o szatę graficzną

when you lose
to your rivals





Jakieś pytania?
Zapraszam do kontaktu: anna.nikodym@itwl.pl