

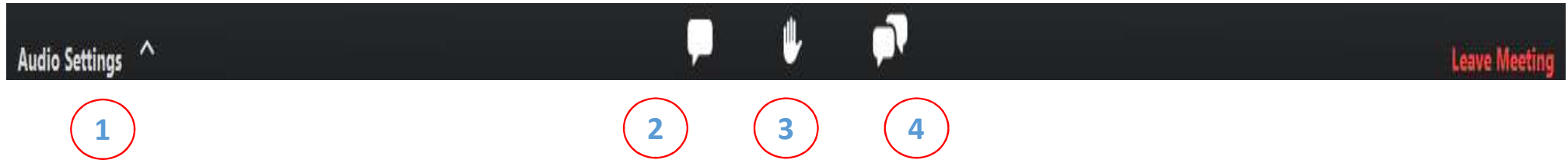
HERZLICH WILLKOMMEN!

FFG AKADEMIE-WEBINAR: ANTRAGSTELLUNG IM PROGRAMM EUROSTARS-2

Hanna Scheck und Olaf Hartmann | Expert*innen Eurostars

29.06.2020, Wien

Die **Zoom toolbar** ist sichtbar, wenn Sie Ihren Mauszeiger über die **untere Bildschirmhälfte** bewegen:



❶ Sie sind **stummgeschaltet**, um Hintergrundgeräusche zu vermeiden. Mit dem kleinen Pfeil können Sie Ihre **Audioeinstellungen** ändern

❷ Hier öffnen Sie das **Chatfenster** für **technische Fragen**



technische Unterstützung –
Abigail Stegmüller, FFG

❸ Hier können Sie virtuell Ihre Hand heben, indem Sie auf das Handsymbol klicken.

❹ Hier öffnen Sie das **Fragen & Antwort Fenster** für **inhaltliche Fragen**

Wenn der Bildschirm einer anderen Person übertragen wird, können Sie den Vollbildmodus beenden, indem Sie mit den Mauszeiger über die obere Bildschirmhälfte bewegen, und bei „Optionen anzeigen“ auf **„Vollbildmodus verlassen“** klicken:



FRAGEN und Antworten

INHALTLICH über das „F&A“ Fenster

TECHNISCH über das „Chat“ Fenster

Ton-Check!
Können Sie mich hören?

Öffnen Sie das Chat Fenster hier.



Öffnen Sie das F&A Fenster hier.

Audio Settings ^



Leave Meeting

FRAGEN und Antworten

MÜNDLICH

Für **mündliche Fragen** heben Sie die Hand.

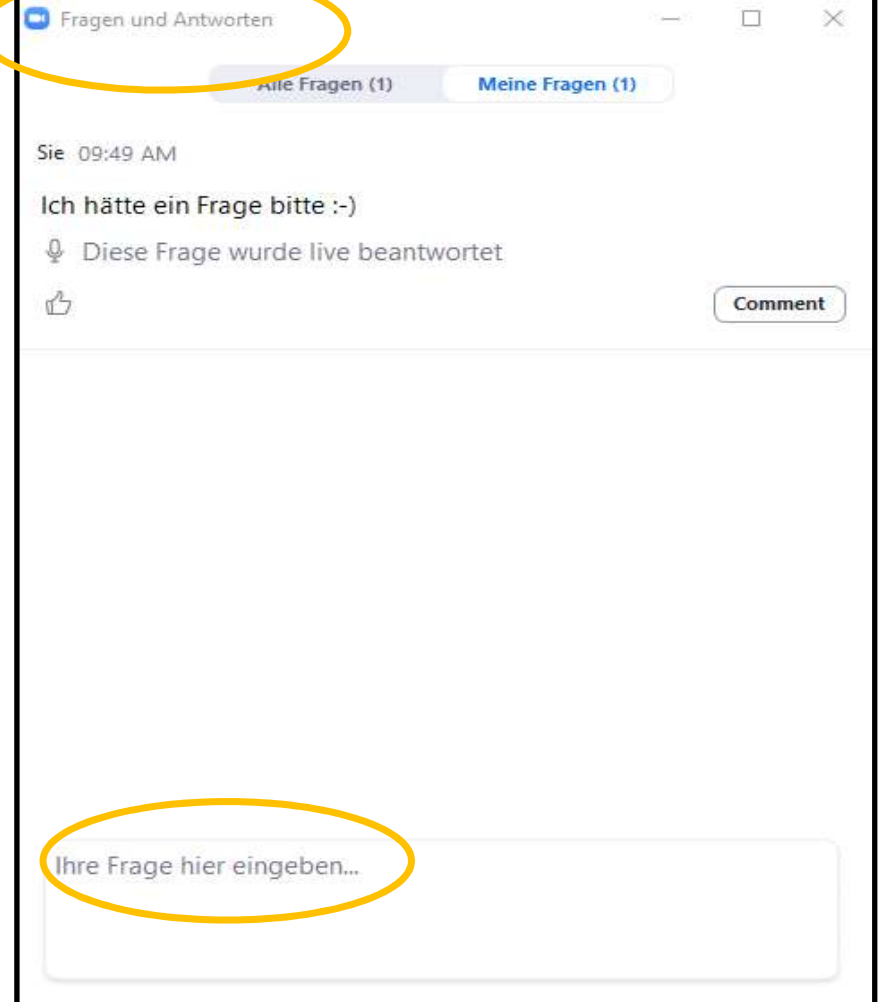
Der Organisator schaltet Ihr **Mikrofon ein**, Sie können Ihre Frage stellen.



Schriftliche Fragen stellen Sie bitte über das F&A Fenster.



SCHRIFTLICH  **FFG**
Forschung wirkt.



Agenda



- Überblick über die Fördermöglichkeiten im Rahmen von Eurostars
- Informationen zum Einreichprozess
- Q&A Session

Sprecher*innen:

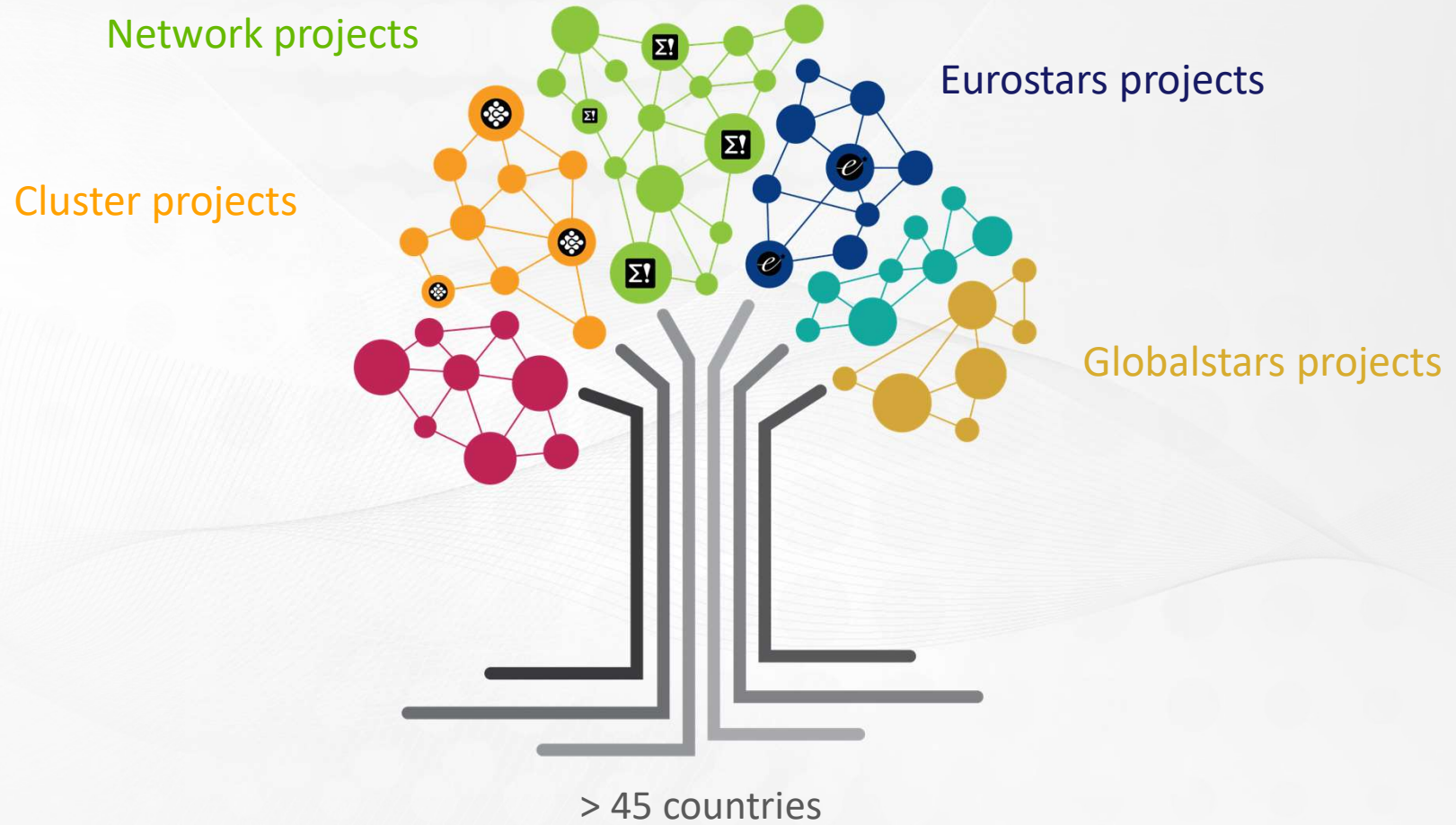


Hanna Scheck



Olaf Hartmann

EUREKA instruments



EUROSTARS is...



Joint programme
between EUREKA
and EU



Dedicated
to R&D-
performing SMEs



Market-oriented

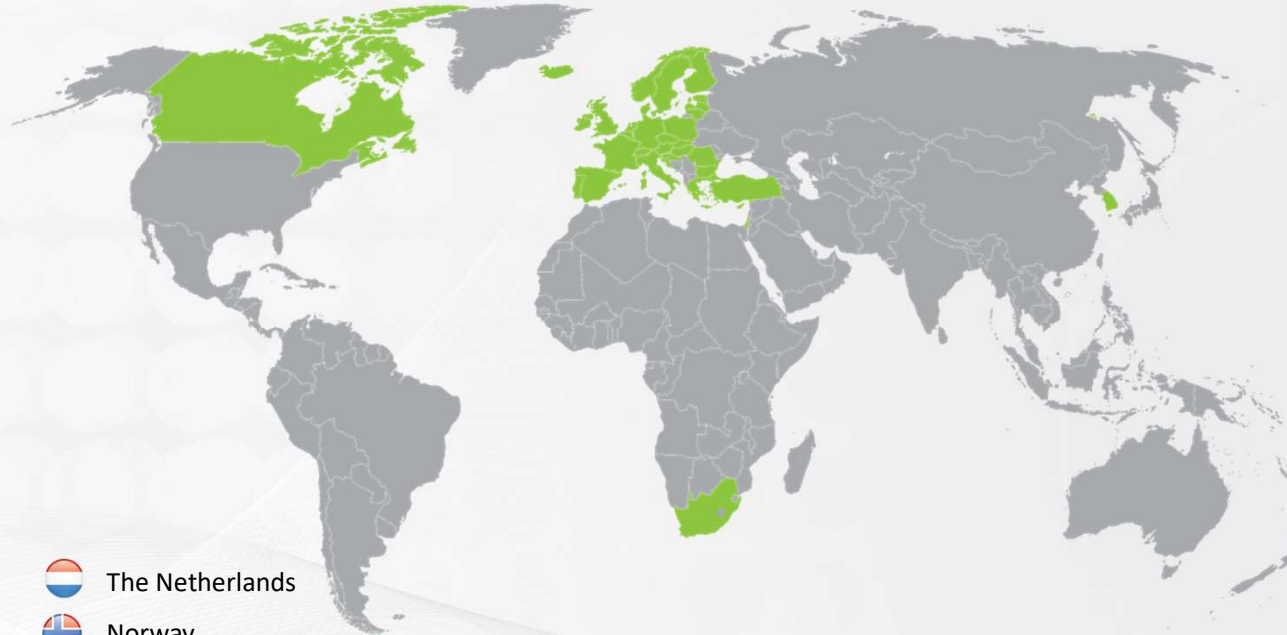


Bottom-up







































International
cooperation

Eurostars Countries

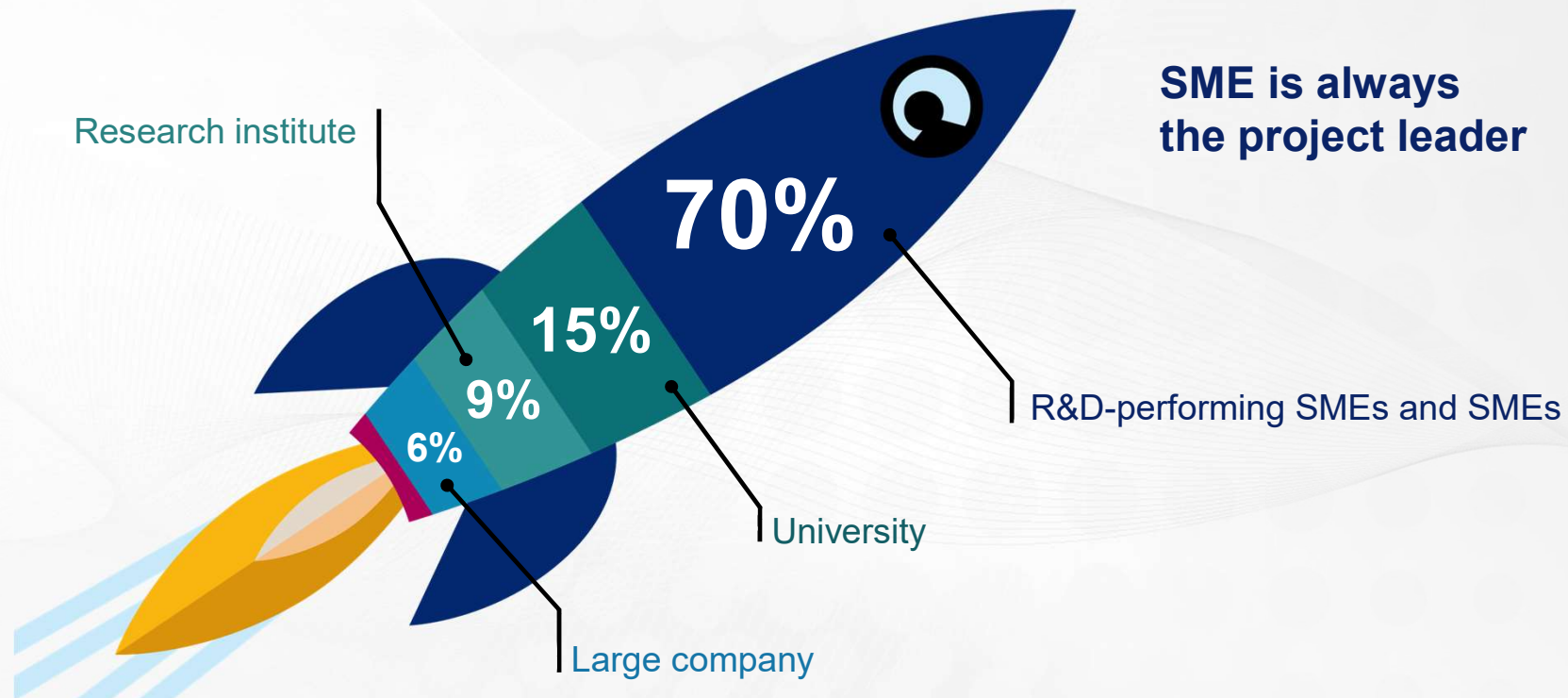


36 countries


- | | | |
|--|--|--|
|  Austria |  Germany |  The Netherlands |
|  Bulgaria |  Greece |  Norway |
|  Belgium |  Hungary |  Poland |
|  Canada |  Iceland |  Portugal |
|  Croatia |  Ireland |  Romania |
|  Cyprus |  Israel |  Slovak Republic |
|  Czech Republic |  Italy |  Slovenia |
|  Denmark |  Latvia |  South Africa |
|  Estonia |  Lithuania |  South Korea |
|  Finland |  Luxembourg |  Spain |
|  France |  Malta |  Sweden |
| | |  Switzerland |
| | |  Turkey |
| | |  United Kingdom |

Greece, Italy and Romania:
no public funding for CoD 14

SMEs in the driving seat



SMEs in the driving seat

„KMU“ steht für „kleine und mittlere Unternehmen“ gemäß der Begriffsbestimmung im EU-Recht: [Empfehlung 2003/361 der Kommission](#) .

Die für die Einstufung eines Unternehmens als KMU ausschlaggebenden Faktoren sind:

1. **Zahl der Mitarbeiter** und
2. entweder **Umsatz** oder **Bilanzsumme**.

Unternehmenskategorie	Mitarbeiter	Umsatz	oder	Bilanzsumme
Mittleres Unternehmen	< 250	≤ 50 Mio. EUR		≤ 43 Mio. EUR
Kleinunternehmen	< 50	≤ 10 Mio. EUR		≤ 10 Mio. EUR
Kleinstunternehmen	< 10	≤ 2 Mio. EUR		≤ 2 Mio. EUR

Diese Schwellenwerte gelten nur für die Zahlen einzelner Gesellschaften. Eine Firma, die Teil einer größeren Gruppe ist, muss ggf. Daten zur Mitarbeiterzahl, zum Umsatz und zur Bilanzsumme dieser Gruppe einbeziehen.

**SME is always
the project leader**

**Achtung verbundene
und Partnerunternehmen!**

R&D-performing SMEs and SMEs

SME Headcount (where X is the number of FTE)	Minimum number of FTEs dedicated to R&D	or	Minimum % of FTEs dedicated to R&D	or	Minimum % of Turnover dedicated to R&D
	whichever is fewer				
$0 < X \leq 100$	5.0	or	10.00 %	or	10.00 %
$100 < X < 250$	10.0	or	10.00 %	or	10.00 %

Market-oriented

INNOVATIVE

PRODUCT



PROCESS



SERVICE



Top 5 Technological Areas

Projects submitted



Biological Sciences /
Technologies
34%



Electronics, IT and
Telecom Technologies
25%



Industrial Manufacturing,
Material and Transport
14%



Energy Technology
7%



Measurements and
Standards
6%

Top 5 Market Areas

Projects submitted



Medical / Health Related

37%



Industrial Products /
Manufacturing

15%



Energy

7%



Computer Related

7%



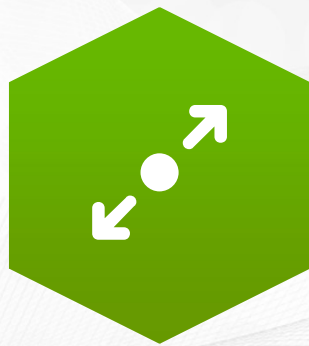
Biotechnology,
Molecular Biology

8%

Motives for participation



**You need access to
someone else's
science/technology**



**You have a solution
for someone else**



**Access skills you
don't have**



**Requires
collaboration
across the value
chain**



Share risks

A typical Eurostars project is...



3-4
participants



2-3
countries



average duration
30 months



average project cost
€1.4 million



Eurostars eligibility



Project leader is an R&D-performing SME from a Eurostars country (min. 50% project costs R&D performing SME(s) – excl. subcontracting)



At least 2 participants

- Autonomous entities
- Legal entities

from at least 2 Eurostars countries

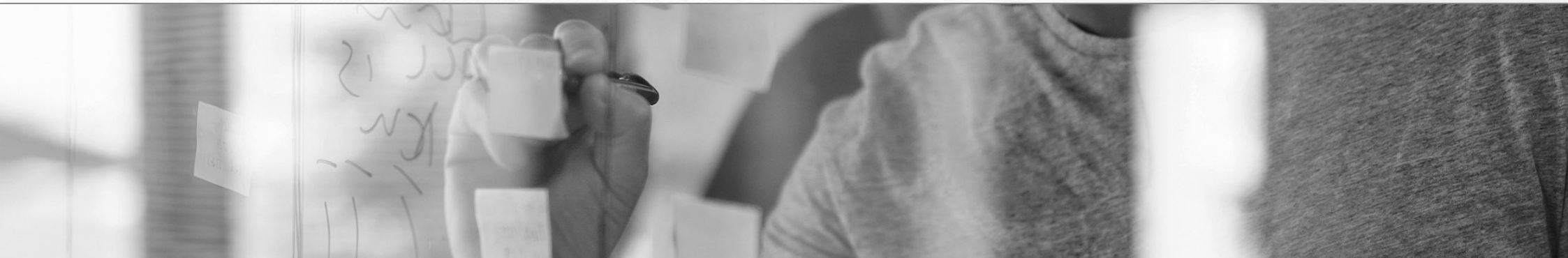


SMEs are in the driving seat
International balance



Project duration is max. 3 years
Market introduction within 2 years

<https://www.eurostars-eureka.eu/content/eurostars-eligibility-guidelines>



Förderquoten für F&E-Kosten österreichischer Teilnehmer in Eurostars-Projekten (Kategorie Experimentelle Entwicklung)

- **max. 60 % für Kleine Unternehmen**
- **max. 50 % für Mittlere Unternehmen**
- **max. 30 % für Großunternehmen**
- **max. 40 %** für Universitäten und Forschungseinrichtungen; erhöht sich auf **max. 60 %**, falls ein österreichisches KMU im Konsortium ist („wirksame Zusammenarbeit“)
- **maximal 500.000 € Fördermittel pro Projekt** gilt für alle **österreichischen** Projektpartner zusammen
- **nationales Budget 3,5 Mio. € / Jahr** (ca. 4,7 Mio. € mit EU-Mitteln)

Eurostars easy application



EVALUATION

5

SUBMIT

And don't forget the national submission!

4

Upload
ANNEXES

3

Complete the
APPLICATION FORM

2

REGISTRATION
My Eurostars

1

CONTACT
your NPC

PROJECT IDEA

Check your
eligibility!

Read relevant
guidelines!

ONLINE APPLICATION



INTERNATIONAL

www.eurostars-eureka.eu

Deadline 3. September, 20 Uhr MESZ

Project Pitch: Kurze Zusammenfassung des Vorhabens

Business case: Warum? (Weg auf den Markt, Nachfrage, Wettbewerb, IPR,...)

Project description: Worum geht es? Risiko des Vorhabens

Work packages: Wie, wer, .. ?

Participants: Wer stellt den Antrag? Wie ist das Konsortium zusammengesetzt?

Rolle und Kostenverteilung

Project annexes

NATIONAL Deadline

Deadline 17. September, 14 Uhr MESZ

ecall.ffg.at

Achtung international
UND national einreichen!

Evaluation

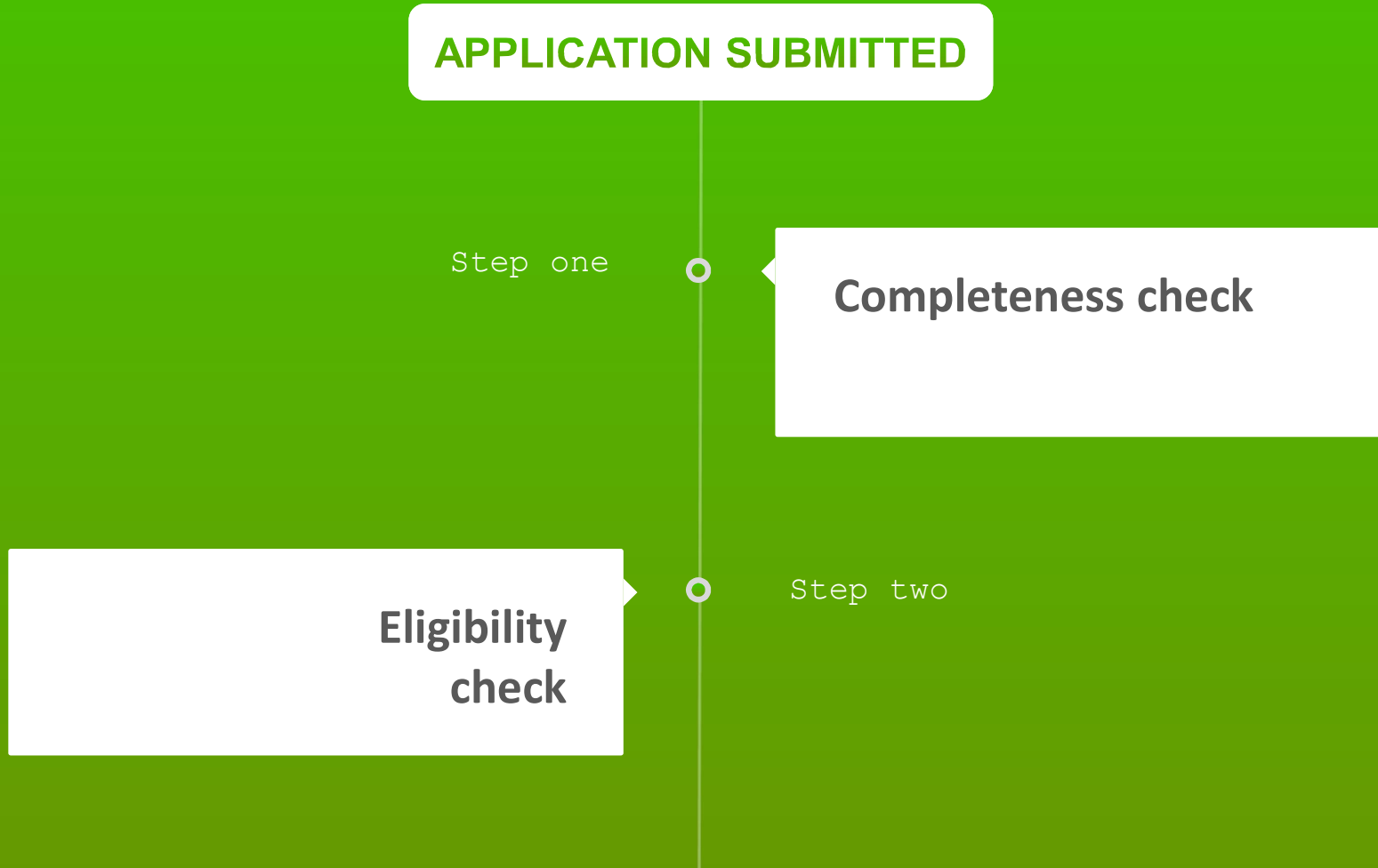
APPLICATION SUBMITTED

Step one

Completeness check

**Eligibility
check**

Step two





**Expert
evaluation**

Financial viability check



**Panel evaluation +
ranking**

Step four

Step five

Ethics review

Ethics review

Ethics clearance

The project proposal does not raise ethics issues or the ethics issues have been properly addressed

VERY LIKELY

Conditional clearance

The ethics report will list 'ethics requirements' which become contractual obligations.

They may include:

- supplying further information/documents
- adjusting methodology so as to comply with ethical principles and relevant legislation
- an ethics check
- appointing an independent ethics advisor or ethics board (possibly with a task to report on compliance with ethics requirements)

LESS LIKELY

No ethics clearance

When a project proposal shows major ethical flaws, it will not be given ethics clearance, meaning that the proposal may not be eligible for funding and will be rejected

Quality and efficiency of the implementation:
basic assessment

- Quality of the consortium
- Added value through co-operation
- Realistic and clearly defined project management & planning
- Reasonable cost structure

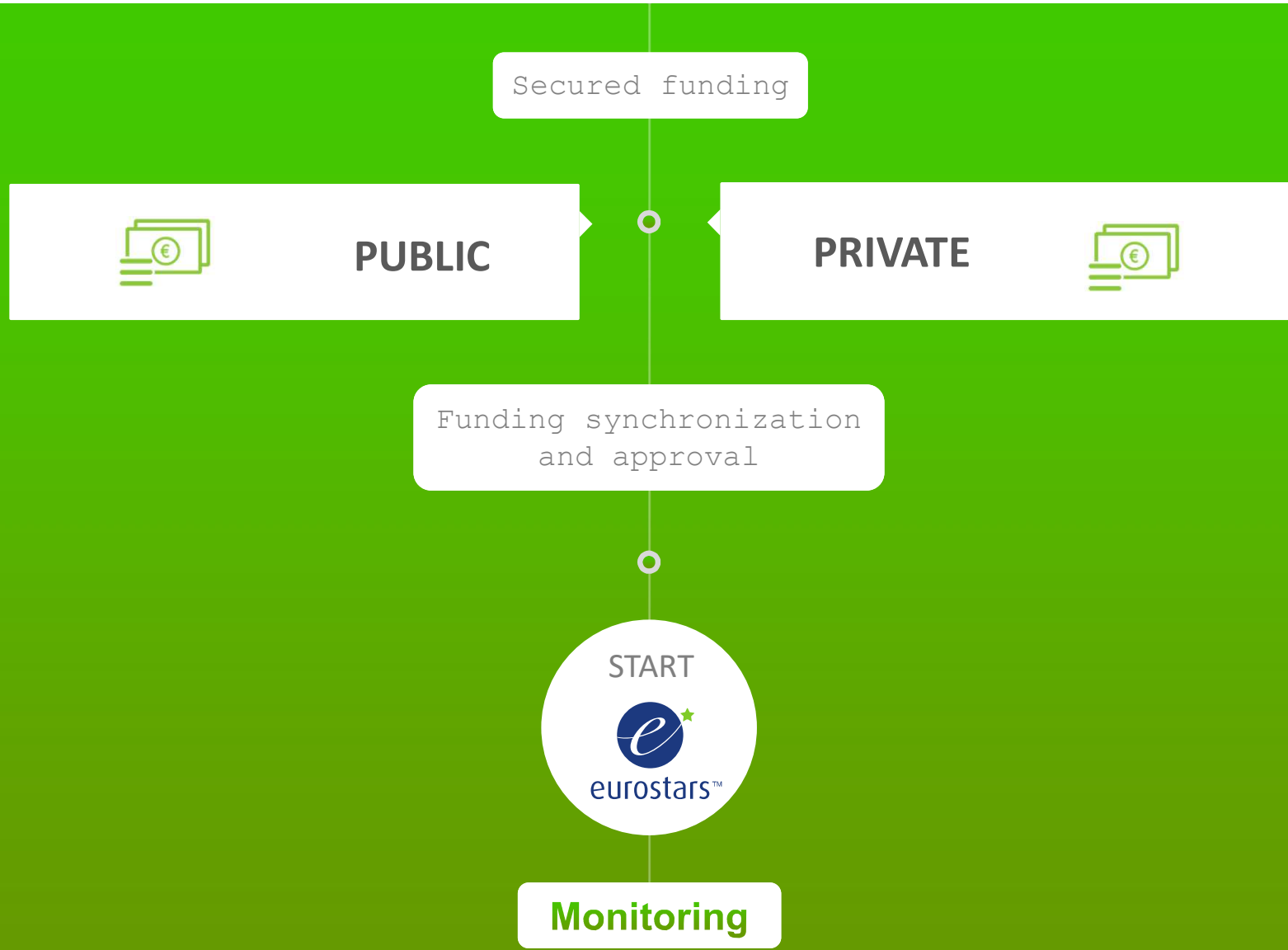
Excellence:
innovation and R&D

- Degree of innovation
- New applied knowledge
- Level of technical challenge
- Technological achievability & risk

Eurostars
evaluation criteria

Impact:
market &
commercialisation

- Market size
- Market access and risk
- Competitive advantage
- Clear and realistic commercialisation plans
- Time to market



Secured funding

 **PUBLIC**

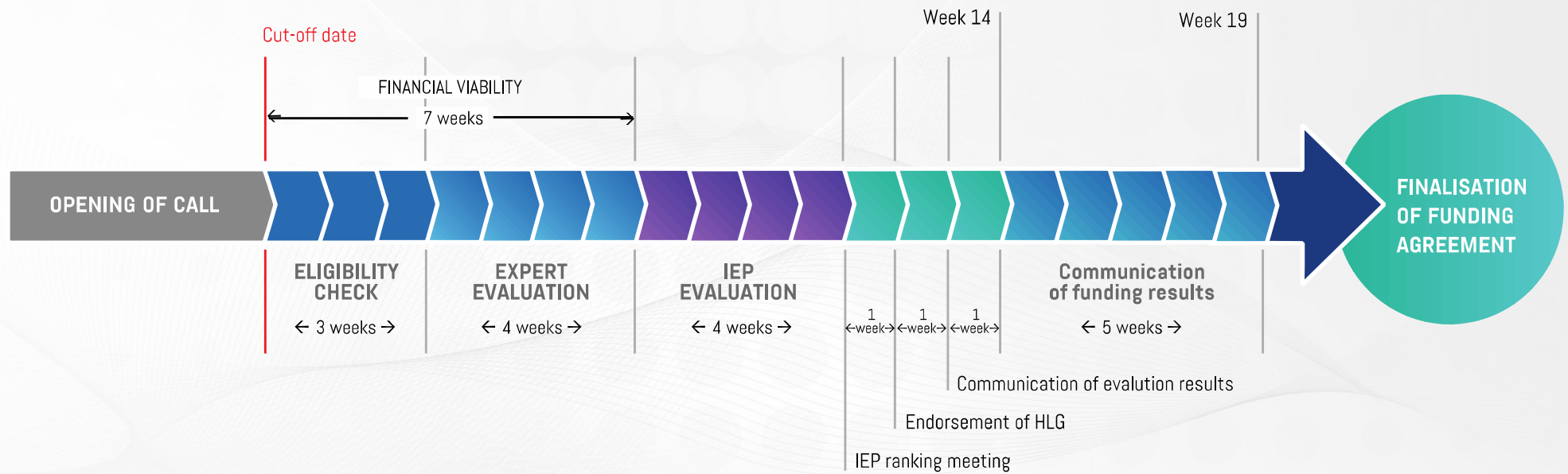
PRIVATE 

Funding synchronization
and approval



Monitoring

Timing



Decentralized funding



Welche Ausschreibungsunterlagen sind relevant?



INTERNATIONAL

www.eurostars-eureka.eu/home/guidelines

- **Eligibility guidelines** for project applications
- **Guidelines for completing an application**
- **Ethics guidelines applicants**

- **Guidelines for using the online application system**
- weitere Guidelines - sofern relevant (wie z.B. Guidelines for participants, Guidelines for request for changes, Guidelines for evaluating the applications, ...)
- Formulare (Request for changes form, ...)

Welche Ausschreibungsunterlagen sind relevant?



NATIONAL

www.ffg.at/eurostars

hier können Sie alle Leitfäden in ihrer jeweils gültigen Fassung herunterladen

- **FFG-Leitfaden für Eurostars-2**
- FFG-Richtlinien (Förderungsrichtlinien)
- **FFG-Kostenleitfaden** <https://www.ffg.at/recht-finanzen/kostenleitfaden/version-21>

- Einreichung im FFG eCall (bis 2 Wochen nach CoD) **17. September, 14 Uhr MESZ**

Eurostars Webinar für Antragsteller
Dienstag, 07. Juli 2020, 11:00 – 12:00 Uhr

Das Webinar wird durchgeführt vom Eurostars-Büro in Brüssel.
Inhalte sind:

- Einführung in die “online application platform”
- Tipps und Tricks um Ihre Erfolgschancen zu erhöhen.
- Auf das Webinar folgt eine „Frage und Antwort Session“ zum Antragsprozess und zur Plattform.

Weitere Informationen:

<https://register.gotowebinar.com/register/741016268768215567>

Cut-Off 14

Deadline Eurostars: 3. September 2020 (20:00 Uhr, MEST)

Deadline nationaler Antrag FFG: 17. September 2020 (14:00, Uhr MEST)

Informationen und Leitfaden zur Einreichung unter: <https://www.ffg.at/eurostars>

Eine Formalprüfung Ihres Antrags durch die FFG ist möglich, sofern der Antrag rechtzeitig vor dem Cut-Off zur Verfügung steht.

Bei Fragen melden Sie sich beim EUREKA-Team: <https://www.ffg.at/eurostars>

Factors for success

Be available

Allow time for necessary preparation (partner search, project proposal, consortium agreement...)

Build up a « win-win » cooperation

Show complementarities and added value of trans-national partnership during and after the project

Show partnership's ability to meet its commitments

Demonstrate each party's management, scientific and technical skills as well as its available financial resources for the project

In austerity, tax payers money is a scarce resource

Demonstrate the fact that you have good financial health and have considered all of your options.

If you are too risky, you might not be able to access support.

Set clear, measurable and verifiable objectives

Define success indicators for technological performance as well as the commercial and financial targets to achieve

Demonstrate clearly why the projects should be financed

Highlight the risks and the strategic character of the project in terms of expected commercial and financial impact

Is it value for money?

Factors for success

Be technologically ambitious while remaining realistic

Define a methodical approach in line with partnership, budget and time limit set for the completion of the project and the marketing of its results

Point out the innovative nature of the proposal submitted

Present new industrial applications and their impact on the industry sector and relevant markets

Describing the technology is the easy bit there is more...

Who are you? Describe the benefits of this partnership, the added value that each organisation brings?

Focus on the project methodology (objectives, means, results)

Appropriate and realistic cost breakdown

Analyse the risks. How will you mitigate against them?

Don't forget your market (it sounds strange, but people do)

Product plans, exploitation plans, commercialisation strategy.
Analysis and comparison with state of the art.

Barriers to market entry? Competitive advantages?

Realistic market share? Will you actually make ROI?

Or how to protect it – Good IPR analysis/strategies are rare

Fill in the project application carefully and ensure it is clear

Promote the key elements the evaluators are looking for and ask an objective party to read it

Proof read it – this is the cheapest way of making it better.

Don't allow yourself to be surprised by anything

Do your homework

Speak to your National Project Coordinator (NPC)