

Erfahrungsbericht Remote Evaluierung

Katja Septimus

Inhalt

- Evaluierung Überblick
- Kriterien
- Allgemeine Tipps

Inhalt

- **Evaluierung Überblick**
- Kriterien
- Allgemeine Tipps

Remote Evaluierung (1. Schritt)

Unternehmen werden gesucht, die

- ✓ **Hochinnovativ/Hochriskante**
KMU's mit bahnbrechenden
Konzepten
- ✓ Kapazität **neue Märkte**
mitzugestalten oder bestehende
disruptive zu verändern.
- ✓ **Grosses Wachstumspotential** mit
europäischer und globaler
Ambition
- ✓ **Non Bankable**

Remote Evaluierung (1. Schritt)

Unternehmen werden gesucht, die

- ✓ **Hochinnovativ/Hochriskante** KMUs mit bahnbrechenden Konzepten
- ✓ Kapazität **neue Märkte mitzugestalten** oder bestehende disruptive zu verändern.
- ✓ **Grosses Wachstumspotential** mit europäischer und globaler Ambition
- ✓ **Non Bankable**

Evaluierung nach 3 Kriterien

Implementation

- Fähigkeit und Motivation die Innovation auf den Markt zu bringen

Impact

- Solides Geschäftsmodell und Kommerzialisierungsstrategie. Gute Finanzplanung

Excellence

- Potential neue Märkte zu schaffen oder bestehende wesentlich zu beeinflussen. Richtiger Zeitpunkt.

Evaluation durch 4 Remote Experten

- Mischung von Nationalitäten
- Mischung an Backgrounds
 - Business
 - Technik
 - Recht
 - Engineering
 - Startup/investment experts
 - Finanzexperten

Modus

Evaluierung anhand Templates...

- von vorgegebenen Kriterien
- Skala 0-10
- Jede Bewertung muss begründet werden

Die Fragen, die ich mir prinzipiell als Evaluator stelle...

- Ist das im Antrag vom Unternehmen gezeichnete Bild kohärent?
- Sind die verschiedenen Komponenten aufeinander abgestimmt?
- Schaffen die was sie vorhaben?

Dabei schaue ich auf...

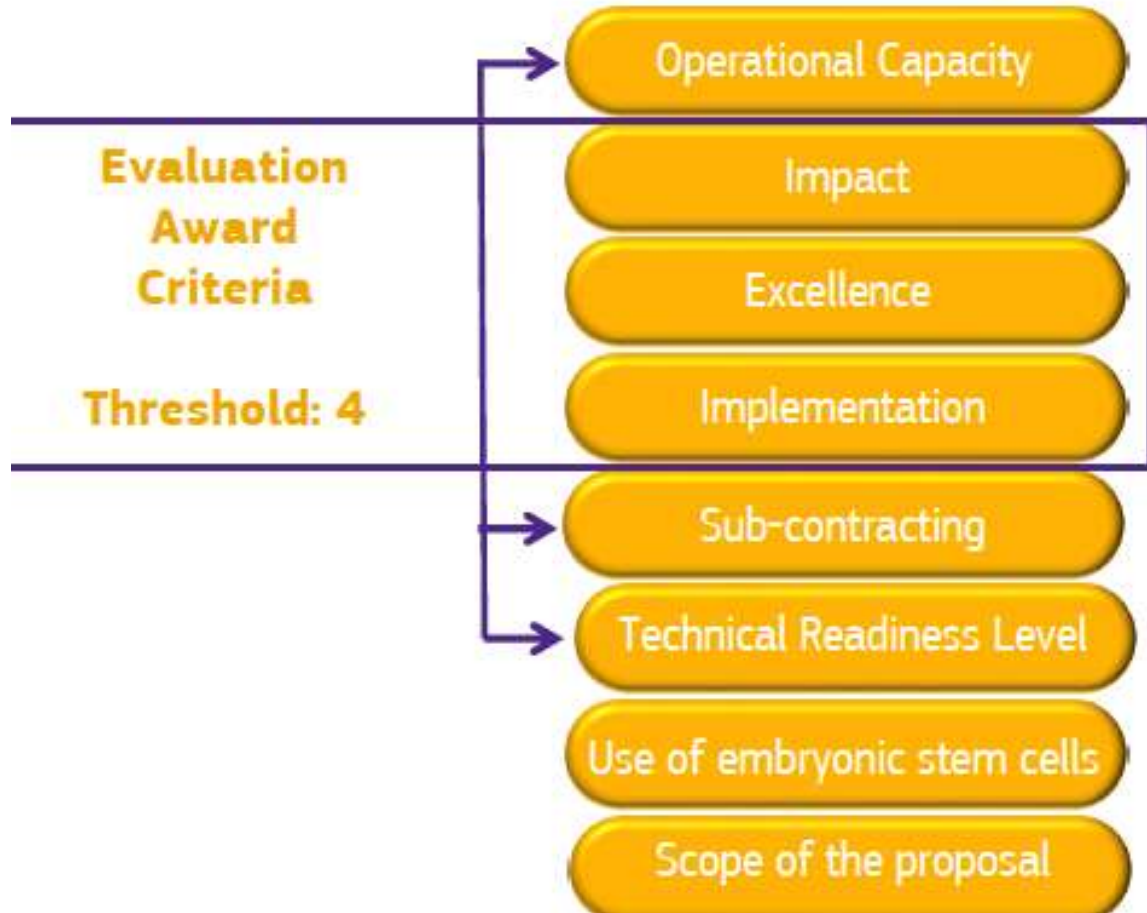
- Eigentlichen Antrag (Inhalt, Form, Layout, Sprache) & andere Bestandteile (insb Pitch Deck, 1. Seite, weitere Anlagen)
- Externe Info & (Online) Auftritt des Unternehmens

Inhalt

- Evaluierung Überblick
- **Kriterien**
- Allgemeine Tipps

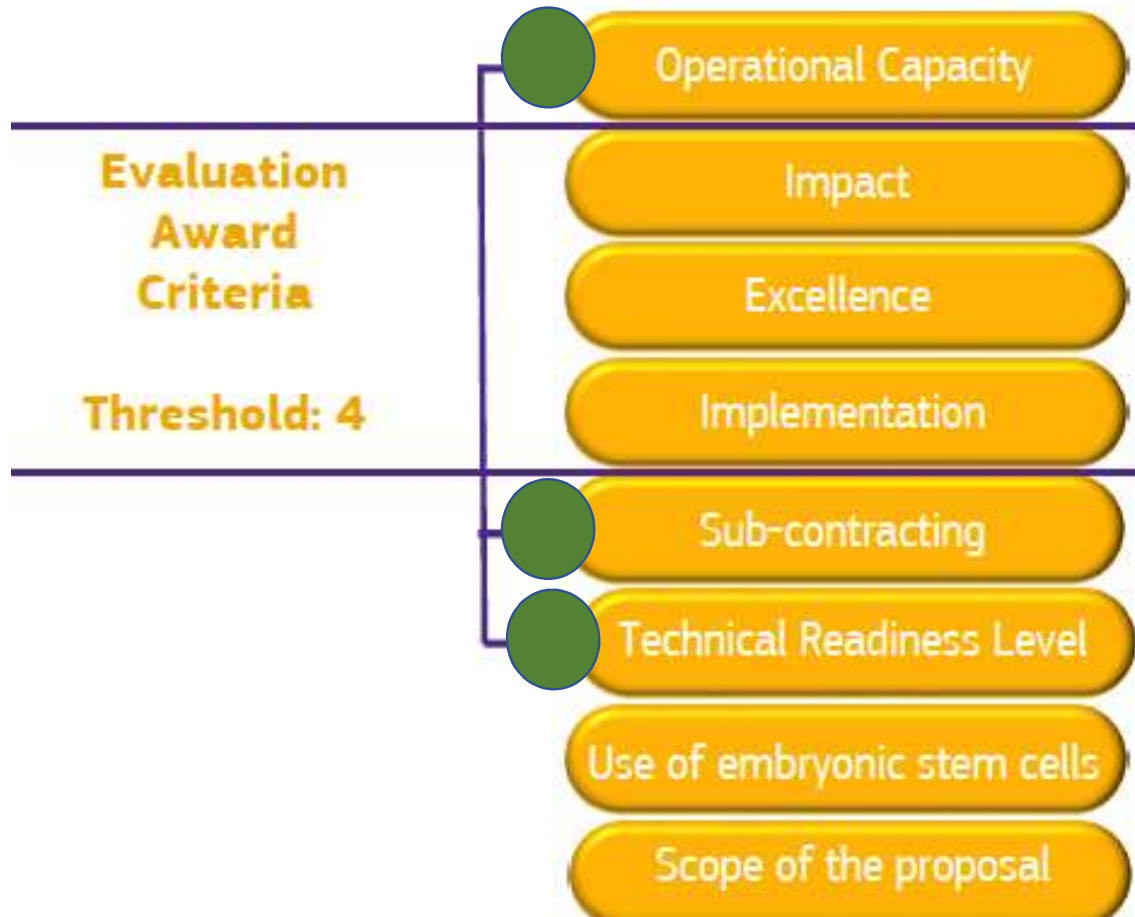
Threshold: 13

**EIC
Accelerator**



Threshold: 13

**EIC
Accelerator**



Threshold: 13

**EIC
Accelerator**



Operational Capacity

**Evaluation
Award
Criteria**

Impact

Excellence

Threshold: 4

Implementation



Sub-contracting



Technical Readiness Level

Use of embryonic stem cells

Scope of the proposal

Operational Capacity

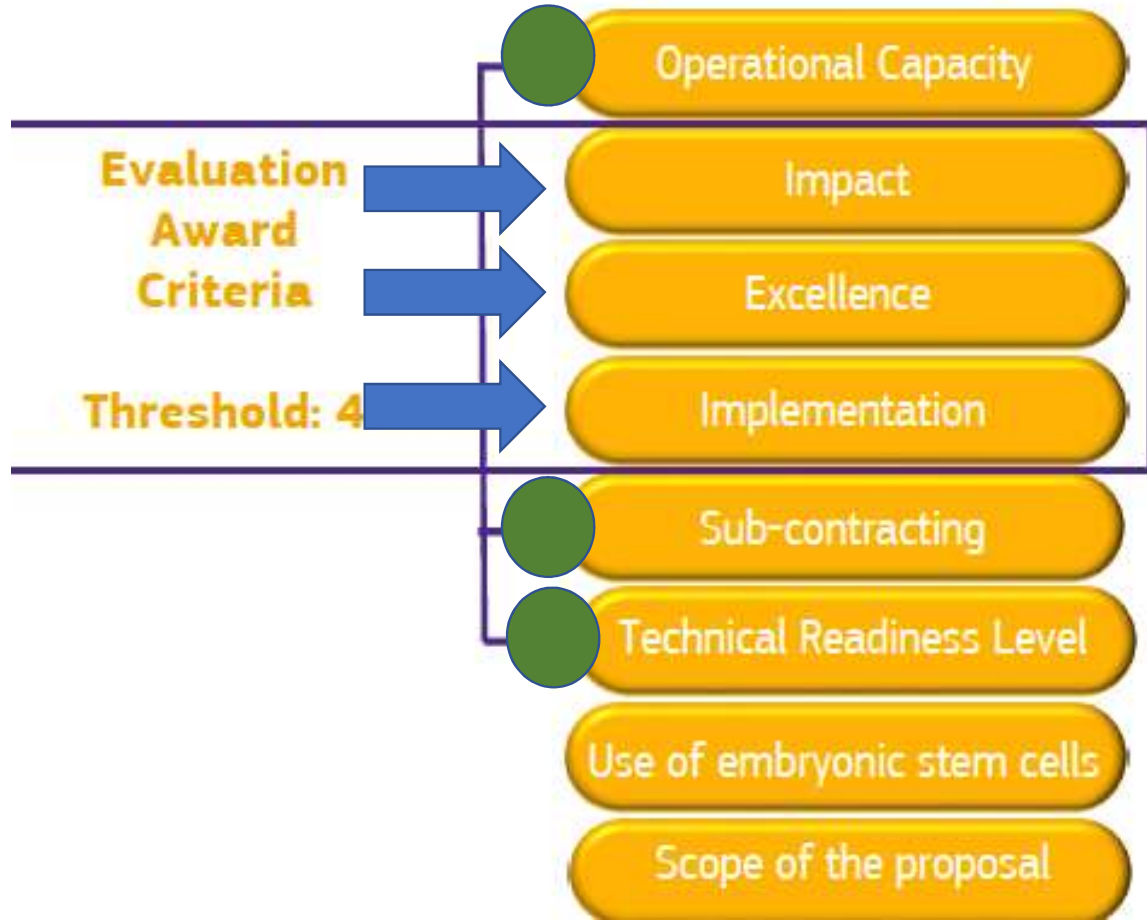
- **Teammitglieder:** CV Beschreibung.
- Kurze Beschreibung der **Produktlinie, verwendete Produkte inkl Datasets und Software und andere Achievements** (auch frühere Aktivitäten und Projekte im Zusammenhang mit dem Antrag).
- Beschreibung der wesentlichen **Infrastruktur und/oder technischen Ausstattung** für die Ausführung des beabsichtigten Projekts.
- Beschreibung beitragender **third parties** zB durch Zurverfügungstellen von Räumlichkeiten, Labor oder sonstiger Arbeitsstätten oder Computing Ressourcen.

Ist das Unternehmen wer es sagt es ist? Externer Auftritt zählt.

- Das Unternehmen
 - Firmen-E-mails
 - Bankkonto – Sitzstadt
 - Webseite
 - Adresse (googlemaps)
 - Company-Register, Web Archives, Website Domains
 - LinkedIn
- Subcontracting
 - Essentielle Teile des Projektes
 - Wiederholte Vergabe an denselben Sub-Auftragnehmer
 - Sub-auftragnehmer mit nicht verbundenen Tätigkeitsbereichen

Threshold: 13

**EIC
Accelerator**



Award Criteria

Structure

Introduction	1 - Excellence	2 - Impact	3 - Implementation
<ul style="list-style-type: none">- Basic information & summaries (1)	<ul style="list-style-type: none">- Idea and solution- Innovativeness- Stage of development- Feasibility and risks	<ul style="list-style-type: none">- Market and customers- Commercialisation strategy- External strategic partners- IP- Scale-up potential (2)- KPI- Broader impact	<ul style="list-style-type: none">- Team and capabilities- Financing needs (3)- Need EIC support (4)- Risks- Approach- Resources

Inhalt

- Evaluierung Überblick
- Kriterien
- **Allgemeine Tipps**

Der Antrag: Vorgaben folgen

TEMPLATE

- **Struktur** übernehmen
- **Auf (alle !) Fragen eingehen**
- **Schlüsselwörter** verwenden
- **Kapitelthemen** abarbeiten

AWARD CRITERIA

- **siehe Seite 52-58 von Horizon 2020 Work-Programme 2018-2020,**
Towards the next Framework Programme for Research and Innovation: Enhanced European Innovation Council (EIC) pilot (*European Commission Decision C(2019)4575 of 2 July 2019*)

Allgemeine Tipps

- **Kurz und präzise!** Wiederholungen vermeiden!
- **Verständliches Englisch** (Tippfehler, Grammatikfehler, Layout)
- **Details & Quelle:** Patentnummer, Mitbewerber, Marktrecherche
- **Weitere Informationen/Unterlagen**
 - Reference letters, Letter of Interest
 - Zeitungsartikel, Berichte in Fachzeitschriften, Blogs beifügen

Professionalität d. Antrags ist für mich Indiz der Fähigkeit zur Projektabwicklung!

Strukturierte Aufbereitung

- Verwendung von allgemein gebräuchlichen Business Tools, zB
 - SWOT Analysis
 - Risks & opportunities, mitigation strategy
 - Business Model Canvas










The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:

<h3>Key Partners</h3>  <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Revenue Streams</small></p>	<h3>Key Activities</h3>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Revenue Streams</small></p>	<h3>Value Propositions</h3>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Customer Relationships Revenue Streams</small></p>	<h3>Customer Relationships</h3>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Customer Relationships Revenue Streams</small></p>	<h3>Customer Segments</h3>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Customer Relationships Revenue Streams</small></p>
	<h3>Key Resources</h3>  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Customer Relationships Revenue Streams</small></p>		<h3>Channels</h3>  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Customer Relationships Revenue Streams</small></p>	
<h3>Cost Structure</h3>  <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Customer Relationships Revenue Streams</small></p>		<h3>Revenue Streams</h3>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p><small>Value Propositions Distribution Channels Customer Relationships Revenue Streams</small></p>		

Stärken - Strengths

- Welche Faktoren führen zum Erfolg?
- Worin sind wir besser als andere?
- Haben wir einzigartige Ressourcen?
- Welche Vorteile haben wir?
- Was ist unser USP?

Schwächen - Weakness

- Was können wir verbessern?
- Was sollten wir vermeiden?
- Welche Faktoren führen zum Misserfolg?
- Worin sehen andere unsere Schwächen?

**S W
O T**

Chancen - Opportunities

- Welche Chancen bestehen?
- Sind wir uns neuer Trends bewusst?
- Welche Gesetzesänderungen gibt es?
- Haben gesellschaftliche Entwicklungen Einfluss?
- Bieten lokale Ereignisse neue Chancen?

Risiken - Threats

- Welche Risiken bestehen?
- Was macht der Wettbewerb?
- Haben wir Schulden oder finanzielle-Probleme?
- Stellen Schwachstellen eine Gefahr dar?
- Ändern sich Qualitätsstandards?

Risk Register

Project name: Common project risks

ID	Date raised	Risk description	Likelihood of the risk occurring	Impact if the risk occurs	Severity <i>Rating based on impact & likelihood.</i>	Owner <i>Person who will manage the risk.</i>	Mitigating action <i>Actions to mitigate the risk e.g. reduce the likelihood.</i>
1	[enter date]	Project purpose and need is not well-defined.	Medium	High	High	Project Sponsor	Complete a business case if not already provided and ensure purpose is well defined in Project Charter and PID.
2	[enter date]	Project design and deliverable definition is incomplete.	Low	High	High	Project Sponsor	Define the scope in detail via design workshops with input from subject matter experts.
3	[enter date]	Project schedule is not clearly defined or understood	Low	Medium	Medium	Project Manager	Hold scheduling workshops with the project team so they understand the plan and likelihood of miss reduced.

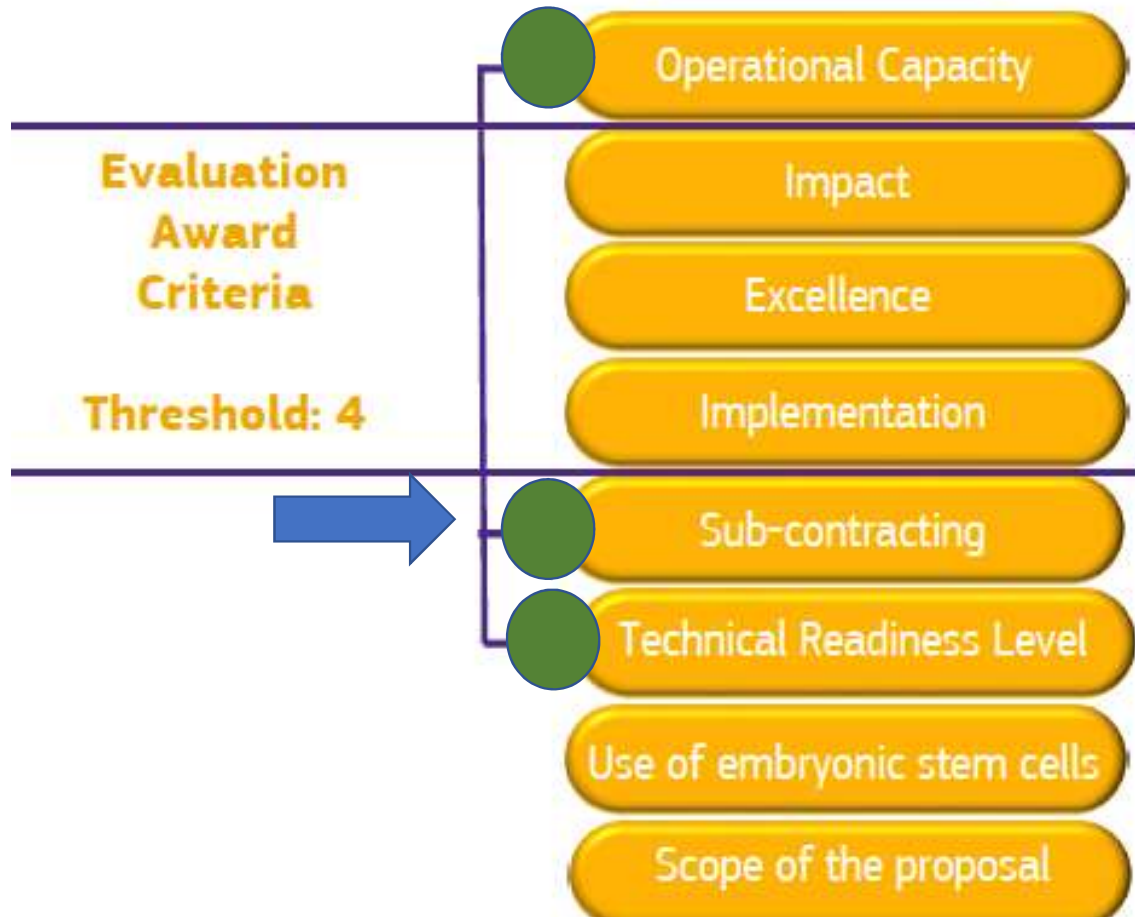


Einige Tipps

- *Ambitioniert* aber realistisch
- *Selbstbewusst* aber nicht unreflektiert
- *Ausgewogenheit* zwischen Teilen, umfassende Darstellung des Unternehmens/Innovation/Projekts
 - Innovation-technisch, Business/Commercialization, Team bearbeiten
- *Alle Punkte abarbeiten*, auch wenn dafür kein Funding beantragt wird > Präsentation des ganzen Unternehmens / Vorhabens
- Wenn etwas fehlt/erst im Aufbau, Plan darlegen (*Problembewusstsein*)
- *Nichts vorgeben*. Auf Schwächen eingehen & *Strategie* darlegen
- *Kein Blabla*.

Threshold: 13

**EIC
Accelerator**



Subcontracting

- **Vom Beweiber ausgewiesen oder nicht.**
 - Kein Subcontracting zwischen verbundenen Unternehmen.
 - Kein Subcontracting von koordinierende Aufgaben
- > BEST VALUE FOR MONEY muss dargestellt werden.**

Best Value for Money

- Bekannter Subcontractor
 - Action tasks,
 - award procedure,
 - name of the subcontractor,
 - price and object,
 - explanation why the subcontractor and the price are appropriate.
- Unbekannter Subcontractor
 - action tasks,
 - estimated budget,
 - procedure that will be followed to ensure best value-for-money.

Beispiel 1a: known subcontracting ☹️

Mustermann GmbH

Tasks subcontracted:

This company will follow all the works requested to implement the wind turbine on the new tower.

Price: 300.000€ -1.500.000€

Description of the tasks:

Mustermann GmbH will carry out all the works needed.

Procedure to select Mustermann GmbH:

Mustermann GmbH is an Austrian construction company located near our premises. It is well known and has a lot of previous experiences of big projects.

Not enough !

Beispiel 1b: known subcontractor :-) Details!

Muster GmbH

The subcontractor will provide for the right of "the applicant" to commercially exploit the results generated during the subcontract implementation.

Tasks subcontracted:

Task 3.1 wind canal testing of prototype

Task 4.4 monitoring software adaptation

Task 4.6 coordination for supply and implementation of nacelle

Price: 250.000 €

Description of the tasks: **Muster GmbH** will be responsible for [Spezifizierung der Aufgaben]. The works will last 4 months.

Procedure to select Muster GmbH

- Identification of 3 or more companies specialised in ... and located in our geographical area;
- RFP, price, the time requested for the work and the years of experience;
- Selection of the best offer in terms of costs, time requested and years of experience.

Justification for the choice of Muster GmbH:

Muster GmbH fulfils the criteria indicated in the selection procedure. Beside this, the company has already collaborated with us in the construction ofand is heavily familiarized with the construction of the..... Muster GmbH has also experience in theone of the most critical aspects in the construction of wind turbines.

Beispiel 2a: Unknown Subcontractor :-)

Task to be subcontracted

Design of pilot and construction of prototype and its testing in wind canal, coordination of implementation of nacelle on tower.

Description of the selection procedure

We will seek two companies located in two different areas. We will choose the best offer in terms of price, quality, etc.

> Not enough!

Beispiel 2b: Unknown Subcontractor: Details!

Task to be subcontracted:

WP 3.1. Construction of prototype and WP 4.2. its testing in wind canal, WP 5.2. coordination of implementation of nacelle on tower.

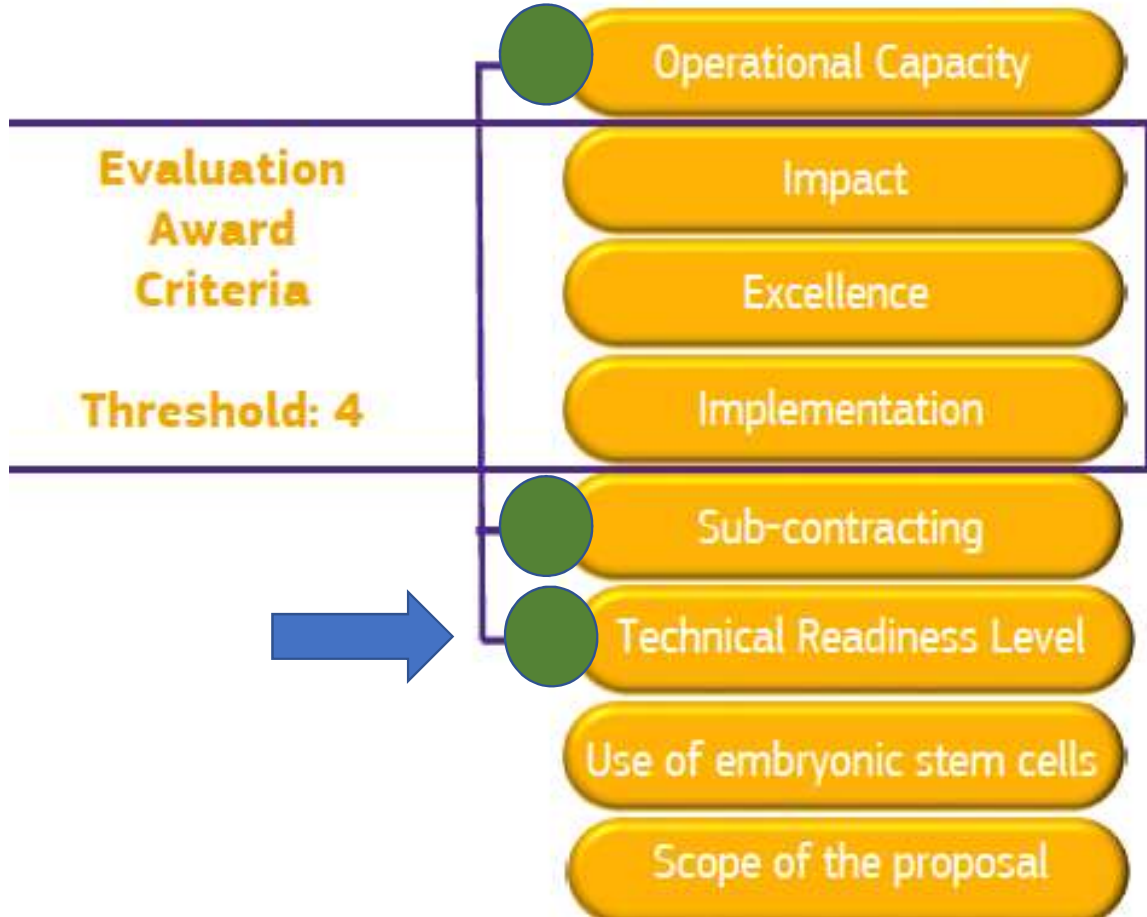
Description of the selection procedure:

To ensure the compliance with the best value for money principle, we will:

- Prepare an estimate of the costs for this type of work and a full specification of the work to be subcontracted.
- Launch a call for expression of interest to all the companies specialized in...and located.....
- Select the best company according to the following criteria: 1) prices; 2) time requested; 3) years of experience; 4) previous participation to public funded activities; 5) years of guarantee.
- Sign an agreement for the commercial exploitation of the results.

Threshold: 13

**EIC
Accelerator**



G. Technology readiness levels (TRL)

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

- 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 (industrially relevant environment in the case of key enabling technologies)
- TRL 6 – technology demonstrated in relevant environment (industrially relevant 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)



TRL

Vergangenheit, Heute und Planung für Zukunft

- Vergangenheit: was ist bereits passiert, wann welche Milestones?
- Heute: wo steht das Projekt heute?
- Zukunft: was ist geplant, insb auch mit Bezug auf die Aktivitäten der WP.
Neu: TRL für jedes WP indizieren.

Wichtig: Instrument nur > TRL 6 Aktivitäten

- TRL 6-8: Grant Funding
- TRL 6-9: Blended Finance

Stolpersteine weil (auch) k.o. Kriterien

- Operational capacity
- **Subcontracting**
- **TRL**

Stolpersteine 2

- **Resubmission**
 - eingehen, & Verbesserung erklären
- **Subcontracting: Best Value For Money!**
 - Details! Kriterien! Darstellung!
- **Competitiveness/Innovation**
 - auf offensichtliche Mitbewerber/Konkurrenzideen eingehen (googlesearch)
 - Kundennutzen, USP, WtP (Letter of Interest, Recommendation Letters)
 - Innovationsgehalt, State of the Art, Competitors
- **Marktstudien**
 - Relevanz

Stolpersteine 3

- **Ausgewogenheit**

- Innovation, Technik – Business Model – Commercialization Strategy - Team
 - oder falls etwas weniger “wichtig”, erklären warum
- Auch wenn kein funding für einzelne Aktivitäten beantragt wird.

- **Kohärenz**

- Textteil, Budget, Fin. Planing, Aktivitäten, Vision & Strategie, Markt
- **Logisch durchargumentieren**, keine Gedankensprünge.
- Vision, Strategie, Ziele, Aktivitäten

- **Problembewusstsein**

- zB im Scaling, Personal, Organisation, Finanzierung

- **Organisations- bzw Managementfähigkeit**

- 3 Leute Startup > 150 Angestelltenfirma ?

Viel Erfolg!

Katja.Septimus@gmail.com