



# Fázis 1 - template

**Divinyi Ágnes**

KKV eszköz workshop, Budapest, 2014. 04.07-08.



## Cél és elvárt eredmény

- Pályázók köre: profitorientált KKV-k
- A program célja:  
Újdonságot jelentő ötlet kidolgozása, műszaki és gazdasági megvalósíthatóságának vizsgálata, a nemzetközi piacra lépés érdekében
- A program elvárt eredménye:  
Megvalósíthatósági tanulmány, melynek része az előzetes üzleti terv

Mentorálás az Enterprise Europe Network révén (max. 3 nap üzleti tanácsadás).

## Általános információk

- Terjedelem: max. 10 oldal (1, 2, 3 rész) angolul
- Támogatás: 50.000 EUR (kb. 15 millió Ft) / projekt (lump sum)
- Önrész: 21.429 EUR (kb. 6,5 millió Ft)
- Támogatási keret Fázis 1: 2014: 25 millió EUR / 2015: 26 millió EUR (8 mdFt) (évi 500 nyertes)
- Futamidő: 6 hónap
- Beadási határidők:  
2014.06.18, 2014.09.24., 2014.12.17.

## 1. Excellence (kiválóság)

### Cél:

- megvalósíthatósági tanulmányra vonatkozóan
- innovációs projektre vonatkozóan (milyen problémára nyújt megoldást)

### Projekt koncepció:

- A probléma innovatív megoldásának módja
- Újdonságtartalom (európai és világviszonylatban)



# Megvalósíthatósági tanulmány

- A fejlesztés készültségi szintje (TRL 6)
- Várható eredmény (termék, technológia, szolgáltatás)
- Előnyök az iparág, a felhasználók, a környezet számára a versenytársakhoz képest

A megvalósíthatósági tanulmány elkészítésének lépései, módszertana

## 2. Impact (hatás)

Potenciális felhasználók és igényeik

Piacelemzés (szegmens, méret, növekedési potenciál, piacra lépés akadályai)

Versenytársak és helyettesítő termékek, versenyelőnyök

A projekt relevanciája a vállalkozás számára (profil, növekedési kilátások, piaci bevezetés és részesedés, profit, munkaerő, szellemi tulajdon)

## 3. Implementation (megvalósítás)

Egy munkacsomag: megvalósíthatósági tanulmány elkészítésének lépései, résztvevők bemutatása és feladatai

Költségvetés: táblázat a minta szerint!

40% előleg, de 5% a garancia alapba

Szakmai és pénzügyi dokumentáció megőrzése a végső kifizetéstől számított 3 évig!

## 4. Konzorciumi tagok

Egy vállalkozás önállóan is pályázhat!

A kis- és középvállalkozás bemutatása:

tevékenysége, profiljának illeszkedése a tervezett fejlesztéshez, munkatársai, publikációi, termékei / szolgáltatásai, korábbi projektjei, fejlesztéshez szükséges infrastrukturális háttere

### **Alvállalkozók**

Alvállalkozásba adandó feladatok (indokoltság, gazdaságosság, összeférhetetlenség)





# Értékelési kritériumok

- Excellence (max. 5, küszöb: 4 pont)  
Egyértelmű célok, koncepció megalapozottsága, innovációtartalma
- Impact (max.5, küszöb: 4 pont) – 1,5-es súlyozás!  
Munkaprogrammal való összhang, vállalkozás versenyképességének növelése nemzetközi piacon, hasznosíthatóság, környezetvédelmi és társadalmi hatások
- Implementation (max. 5, küszöb: 4 pont)  
Feladatok és elosztásuk, résztvevők és a menedzsment (innovációmenedzsment, kockázatkezelés)

A projektre vonatkozó küszöb 13 pont



## Fázis 2 - template

**Jeney Nóra**

KKV NCP

KKV eszköz workshop, Budapest, 2014. 04.07.

- **Innovation business project**
- Elvárt eredmény:
  - a new product, process or service that is ready to face market competition;
  - a business innovation plan incorporating a detailed commercialisation strategy and a financing plan in view of market launch (e.g. on how to attract private investors, if applicable).
- **Business plan – feasibility study- az alap**



## B rész 1.

- Max. 30 oldal (1, 2, 3 rész)
- Részei az értékelési kritériumok szerint:
  - Excellence (max. 5, küszöb: 3/5)
  - Impact (max.5, küszöb: 4/5)
  - Implementation (max. 5, küszöb: 3/5)

- Excellence

- Objectives (Konkrét célok, milyen ipari, gazdasági, társadalmi probléma megoldására irányul? Milyen üzleti lehetőség?)
- Relation to the WP (topic)
- Concept and Approach (hogyan áll a projekt; feasibility study eredménye; TRL szint; a projekt maga; hogyan illenek a célok és ötlet a marketing tervbe; EU relevancia; gender...)
- Ambition (újdonság - elvárt piaci alkalmazás – mi különbözteti meg a többitől, mi a legfőbb értéke a potenciális vásárlók számára, legfőbb előnyei

- Impact

- Users/Market (mint a Phase 1-nél - De már a konkrét üzleti terv/FS alapján kell mindezt megírni)



## B rész 3.

- **Company** (Hogyan illik bele a projekt a vállalkozás üzleti stratégiájába? Növekedési lehetőség? (Bevétel, piaci részesedés, stb.;;) Hogyan fogja a coaching-ot használni? Milyen tőkére lesz szükség a piacosítás eléréséhez?)
- **Dissemination and exploitation of results** (az eredmények piacosítása, draft commercialisation plan)
- **Intellectual Property** (IP, freedom to operate, tudásmenedzsment és védelem – stratégia, milyen szabályozási/szabvány feltételek, open access kérdések)
- **Communication** (projekt és eredményeinek promotálása)



- Implementation
  - Work plan (WPs, Gantt, Pert; külön management WP; külön WP vagy task: dissemination and exploitation és communication)
  - Management structure
  - Consortium as a whole
  - Resources to be committed
    - staff effort – PM
    - Egyéb dologi ktg > 15%
  - Finanszírozás: 70%



## B rész 5.

- 30% - önrész:
  - saját forrás, privát befektetések, nemzeti forrás – nem lehet dupla finanszírozás
- In-kind contribution – lehet: berendezések, infrastruktúra, stb.
- Minimum budget: nincs. DE...
- Elszámolható ktg-ek – H2020 általános szabályi szerint – Model Grant Agreement
- [http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/mga/sme/h2020-mga-sme-2-mono\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/mga/sme/h2020-mga-sme-2-mono_en.pdf)



- személyi költségek
- egyéb dologi költségek
  - utazási költség+napidíj
  - berendezések, felszerelések amortizációs költsége
  - bérlet, lízing
  - csekély összegű termékek, szolgáltatások díja:  
fogyóeszközök, disszeminációs költségek, stb.
- alvállalkozási költség -indoklás
- indirekt költség 25% - direct costs (subcontract+third party)

**Eddig tart a max. 10 oldal.**

- 4. Members of the consortium
  - 4.2. Third parties involved – subcontract, in-kind, linked.
- 5. Ethics
- 6. Security – titkosított információ, más biztonsági kérdések.



***Köszönöm figyelmüket!***