

Mintacím szerkesztése



HORIZONT 2020 EIC ACCELERATOR PÁLYÁZAT

Divinyi Ágnes

Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal

2020. február 13.



NEMZETI KUTATÁSI, FEJLESZTÉSI
ÉS INNOVÁCIÓS HIVATAL

Elektronikus pályázói felület

The Funding & Tenders Portal is the entry point (the Single Electronic Data Interchange Area) for participants and experts in funding programmes and tenders managed by the European Commission and other EU bodies.

Find calls for proposals and tenders

Search calls for proposals and tenders by keywords, programmes...

Search

EU Programmes

3rd Health Programme (3HP)	Asylum, Migration and Integration Fund (AMIF)	Consumer Programme (CP)	Creative Europe (CREA)	European Defence Industrial Development Programme (EDIDP)	EU Aid Volunteers Programme (EUAID)	Erasmus+ Programme (EPLUS)	Europe For Citizens (EFC)
European Maritime and Fisheries Fund (EMFF)	European Statistics (ESTAT)	EU External Action (RELEX)	HERCULE III (HERC)	Horizon 2020 Framework Programme (H2020)	Support for information measures relating to the common agricultural policy (IMCAP)	Internal Security Fund Borders and Visa (ISFB)	Internal Security Fund Police (ISFP)
Justice Programme (JUST)	Pilot Projects and Preparatory Actions (PPPA)	Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises (COSME)	Programme for the Environment and Climate Action (LIFE)	Promotion of Agricultural Products (AGRIP)	Research Fund for Coal & Steel (RFCS)	Rights, Equality and Citizenship Programme (REC)	Union Civil Protection Mechanism (UCPM)
Programming Period 2007-2013 (FP7 - CIP)	Overview of EU funding						

◦ SME-2b SME Instrument (grant only and blended finance)

Deadline Model : multiple cut-off

Opening: 06 June 2019

Deadline: 09 October 2019 17:00:00 Brussels time , 08 January 2020 17:00:00 Brussels time , 18 March 2020 17:00:00 Brussels time , 19 May 2020 17:00:00 Brussels time , 07 October 2020 17:00:00 Brussels time

Open



Európai Innovációs Tanács (EIC)

Az EIC célja az áttörést jelentő, bármelyik tudomány és tématerületen, több ipari szektort, technológiát, tématerületet, az értéklánc több szintjét átfogó együttműködés révén megvalósuló, nagy kockázatú kutatás és innováció támogatása, mely lehetővé teszi, illetve meggyorsítja a cégek növekedését, nemzetközi terjeszkedését, új piacok és munkahelyek létrehozását.

- jövőbeni feltörekvő technológiák (Future Emerging Technologies FET Open): korai fázisú (TRL 1-5), interdiszciplináris, radikálisan új tudományos és technológiai kutatást végző konzorciumok támogatása → **Pathfinder**
- KKV eszköz (SME Instrument): piacközeli, kockázatos, gyors növekedési potenciállal rendelkező innovatív projektek támogatása KKV-k, vagy KKV-k konzorciumai részére új termék, technológia, szolgáltatás, üzleti modell kifejlesztésére (TRL 6-9) → **Accelerator**
- innováció gyorsítása (Fast Track to Innovation): ipari részvételű konzorciumok piacközeli innovációinak támogatása (EIC-FTI-2018-2020, 2020. február 19, június 09, október 27)
- innovációt ösztönző díjak



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

- a profitorientált KKV csak önállóan indulhat

Milyen cégeket keresnek?

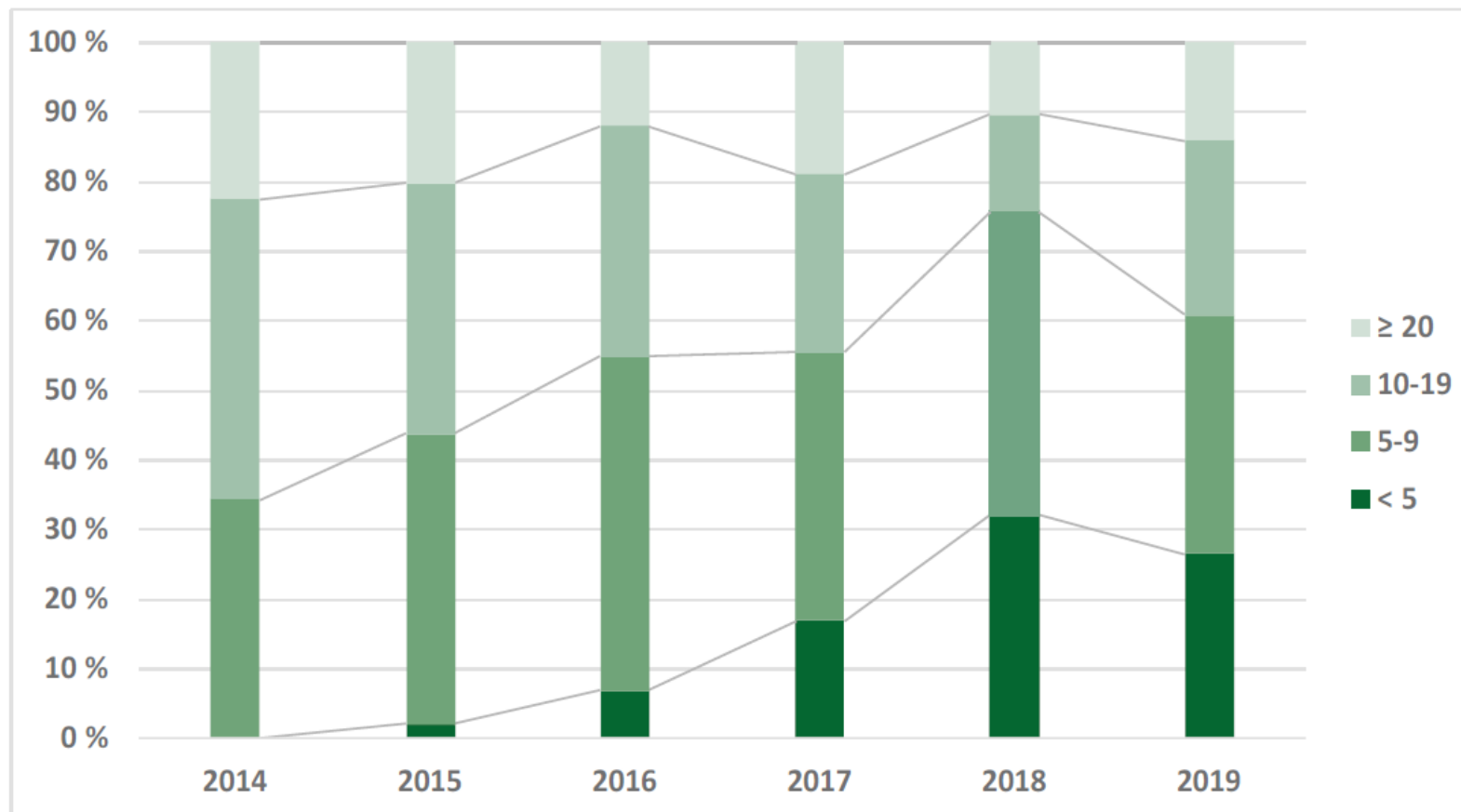
- Innovatív, kockázatos, nagy növekedési potenciállal rendelkezik
- Európai vagy világpiacon tervezi eladni a termékét, szolgáltatását
- Lehet start-up is
- Nem „bankképes”: nem tudja a piaci forrásból finanszírozni a fejlesztést (még nem termel bevételt, nincs vagyona, nem profitábilis, nem kap bankhitelt, nem tud befektetést vonzani, mert túl nagy kockázatot jelent a bankok és a piaci befektetők számára, de nem kizáró ok, ha már kapott kisebb, kezdeti befektetést banktól, kockázati tőkéstől). Be kell mutatni a pályázatban, hogy korábban hogyan próbált pénzt szerezni a cég és miért nem kapott.

Ha a KKV bankképes, akkor átirányítják az InvestEU programba, ahol a saját szabályaik szerint megvizsgálják a céget.



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Figure 2 – Age of Phase 2 funded SMEs by call year



Source: ECA based on Commission data.



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

- újrabeadási lehetőség, de a KKV egyszerre csak egy pályázatot adhat be és csak egyet valósíthat meg
- elektronikus pályázat megadott űrlap alapján
- bármilyen téma (bottom-up) – kulcsszavak megadása
- évente 4 beadási határidő, arányosan elosztott támogatási kerettel
- a projekt futamideje 12-24 hónap
- nyerteseknek 12 coaching nap (EEN közvetítésével) és mentor, közösségi platform, rendezvények
- DE a nagy érdeklődés miatt alacsony sikerarány (4-6%)



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

- **csak támogatás:** csak a TRL 6-8-as tevékenységekre 70%-os intenzitással, 0,5-2,5 millió euró DE a TRL 9-es tevékenységeket is be kell mutatni a pályázatban és ezek finanszírozásának forrását is. A pályázati űrlapon be lehet jelölni, ha hozzájárul ahhoz, hogy átminősítsék vegyes finanszírozásúnak.
- **vegyes finanszírozás:** támogatás a TRL 6-8-as tevékenységekre, 0,5-2,5 millió euró + 100 millió €-val induló EIC Alapból befektetés (equity) max. 15 millió euró, piaci bevezetésre (TRL 9-es tevékenységekre, támogatást kiegészítő 30%-os önrészre), ha a cég (és nem a projekt!) nem bankképes.

A vegyes finanszírozás iránti igényt a pályázatban kell jelezni.

Előnyei: több forrás, hosszabb ideig tartó finanszírozás, piacinál kedvezőbb feltételek, rugalmas menedzselés, további befektetési lehetőségek



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Pályázati Űrlap „A” rész:

- adminisztratív adatok
- tématerületi kulcsszavak (bírálok kijelöléséhez)
- absztrakt: projekt rövid tartalma (első benyomás a projektről, legfontosabb üzenetek!)
- Költségvetés (csak a támogatásra vonatkozó részre): superbruttó bér, egyéb közvetlen költség, alvállalkozás, közvetett költség
- vegyes finanszírozási igény jelzése – hozzájárulás az esetleges átsoroláshoz! Átsorolás esetén a költségek TRL8 feletti feladatokra vonatkozó részére befektetési ajánlatot adnak.

Ha nem kér befektetést, akkor is be kell mutatni azt, hogy hogyan lép piacra és ezt ki fogja finanszírozni.



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Pályázati Űrlap „B” rész (1-3 max. 30 oldal + mellékletek)

Bevezetés:

- Cég rövid bemutatása – termékek, szolgáltatások, korábbi releváns projektek, infrastruktúra
- A pályázott innováció lényege közérthetően és egyértelműen megfogalmazva
- A projekt illeszkedése a cég stratégiájába



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Pályázati Űrlap „B” rész

Kiválóság:

- a pályázott innováció lényege részletesen
- milyen **előzetesen felmért igényt** elégít ki, vagy problémát old meg
- miért most (pl. technológiai fejlődés most teszi lehetővé)
- miben jobb (olcsóbb, környezetbarátabb, könnyebben használható, többet tud), mint ami már elérhető a vevők számára - **számszerűsíthetően**
- fejlesztés megelőző lépései (TRL 3-5), a prototípustól a piacképes termék szintig a projektben elvégezni kívánt fejlesztési feladatok (TRL 6-8), piacosítás (TRL 9). **Az értékelés során vizsgálják a TRL szintet és ha TRL 9-es szintű feladatot találnak a támogatásra vonatkozó részben, akkor csökkentik a támogatást és a feladat költségének finanszírozását a befektetési részbe teszik át.**
- műszaki, üzleti, szabályozási kockázatok és azok kezelése – **kockázatos, nem bankképes projekteket támogatnak**



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Pályázati Űrlap „B” rész

Hatás:

- Piac és a vevők (reálisan elérhető piaci részesedés és bevétel ütemezve, vevők és felhasználók, versenyelőnyök)
- piacra viteli stratégia, bevételi modell, engedélyeztetés
- fejlesztésben és piacra jutásban együttműködő partnerek
- szellemi tulajdon
- növekedési potenciál (létszám, árbevétel)
- tervezett eredmények ütemezéssel (KPI lista)
- gazdasági, társadalmi, környezeti (klíma) hatás. **Green Deal fenntarthatósági céloknak való mérhető megfelelés**



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Pályázati Űrlap „B” rész

Végrehajtás:

- csapat és szakmai, üzleti kompetenciák, hiányzó szakértelem biztosításának módja, tulajdonosok és részesedésük, ösztönzési rendszer
- pénzügyi igény és annak ütemezése (támogatás, EIC befektetés, más forrás)
- Befektetési igény esetén: feladatok, összeg, részesedés, korábbi finanszírozás, kilépési tervek, megtérülés, nem bankképesség bemutatása
- Munkacsomagok (max. 5) - piacosítás is, ha az befektetésből történik (**Külön munkacsomagban legyenek a támogatásból és a befektetésből finanszírozott feladatok, vagy ha ez nem lehetséges, akkor meg kell adni az egyes forrásokra vonatkozó összeget. A befektetésből finanszírozott munkacsomag időtartama hosszabb lehet, mint a támogatásból finanszírozotté**)



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Mellékletek

- 1. Biztonság és etika (pl. adatgyűjtés és kezelés)
- 2. Életrajzok
- 3. Egyebek (pl. szándéknyilatkozatok, alvállalkozói árajánlat)
- 4. Pénzügyi információk: múlt – jelen – jövő: adósság, cash-flow, havi finanszírozási igény, piaci feltételekkel finanszírozható-e, a finanszírozási igény indokoltsága, a tulajdonosi struktúra (alkalmas-e a befektetésre), bevételek, növekedési kilátások realitása, képes-e a cég ekkora projekt megvalósítására, pénzügyi kockázatok
- 5. Prezentáció az interjúra (10 perc) **Nem változtatható a beadás után**



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

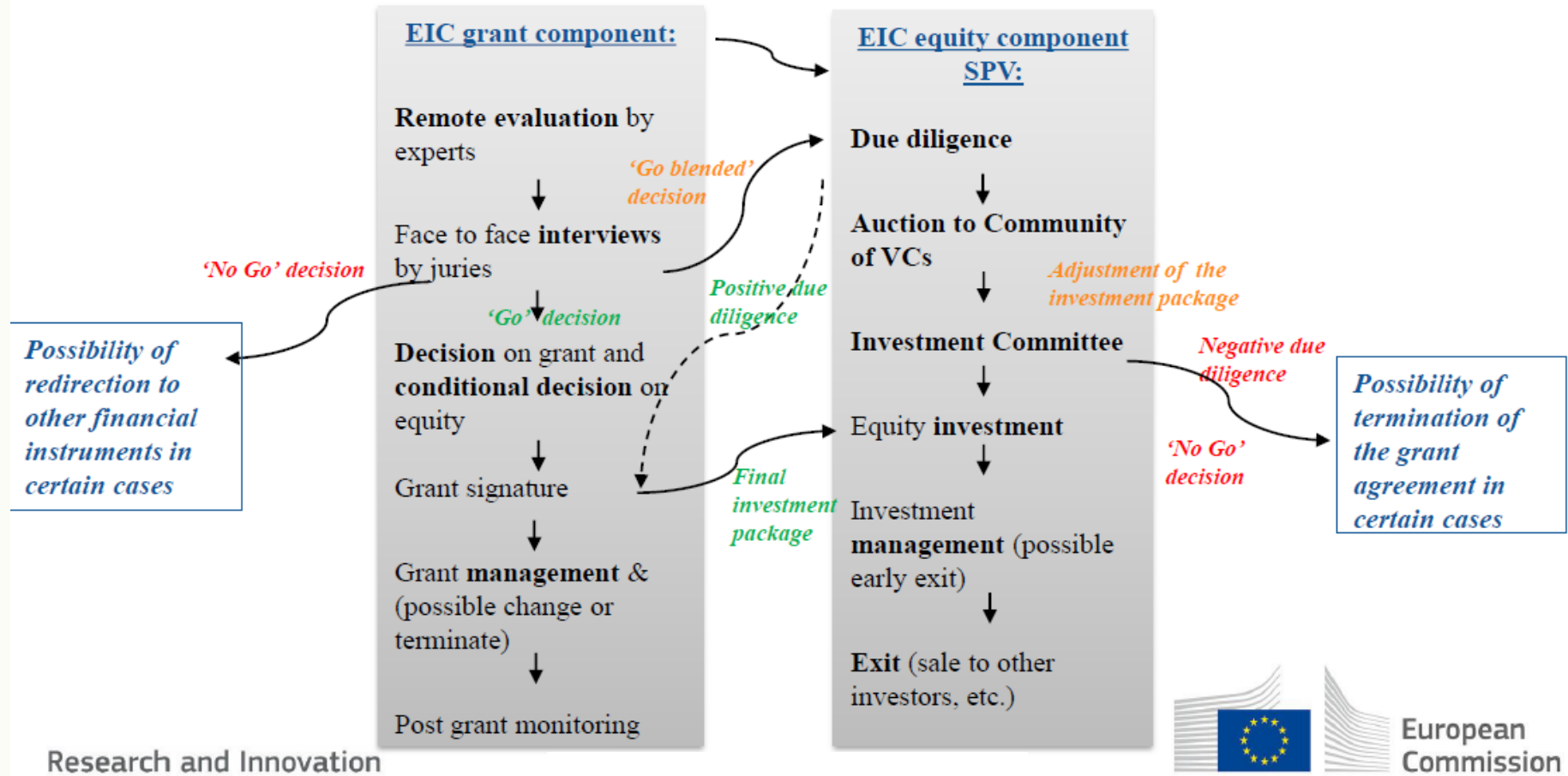
Értékelés ütemezése

- támogatásra vonatkozó eredményhirdetés a pályázat beadását követő 4 hónap múlva
- szerződéskötés a támogatási döntést követő 6 hónapon belül,
- ha befektetés is lesz, akkor a döntést követő 1 hónapon belül megkezdik az átvilágítást és a befektetési tárgyalásokat, ami kb. 6 hónapot vesz igénybe
- **EIC Alappal kötött megállapodás:** befektetéssé alakítható rövid futamidejű hitel (convertible note) feltételei (kamat, konverzió max. 25%-os tulajdonrészre, visszafizetés, ha a hitelt nem konvertálják tulajdonrészre), így a cégérték meghatározása a következő befektetési forduló során történik.
- a befektetést mérőföldkövek szerinti részletekben kapja meg a cég



Értékelés, Szerződéskötés

ACCELERATOR DECISION PROCESS for blended finance



Értékelés

- Értékelési szempontok (pontozás 0-15 között, szakmai küszöb: 13 pont)
- Hatás (33,3%-os súlyozás): piacteremtő fejlesztés, globális/európai piac, piacelemzés, fizetőképes kereslet, vevők, üzleti modell, vállalkozás növekedési kilátásai, szellemi tulajdonvédelem, szabályozási környezet
- Kiválóság (33,3%-os súly): nagy kockázatú, nagy újdonságtartalmú, nagy növekedési potenciállal rendelkező innováció, műszaki és üzleti megvalósíthatóság
- A végrehajtás minősége és hatékonysága (33,3%-os súly): a csapat műszaki és üzleti felkészültsége, menedzsment, hiányzó kompetenciák bevonása, erőforrások (eszközök, kapcsolatrendszer, alvállalkozók), reális ütemezés, feladatok egymásra épülése, pénzügyi adatok, bankképesség



Értékelés, Szerződéskötés

Értékelés menete:

- **Távértékelés: 4 bíráló – szakmai és üzleti háttérrel**
- **továbbjutóknak személyes interjú Brüsszelben – 10 perc prezentáció + 30 perc kérdés-válasz**

A behívott cégek által összesen igényelt támogatás kétszerannyi, mint amekkora a rendelkezésre álló forrás

Cél, hogy az interjúra behívott cégek 25%-ánál női ügyvezető legyen (ha ez nincs meg, akkor az értékelési sorrendben következő női ügyvezetővel rendelkező cégeket is behívhatják interjúra (két ügyvezető esetén legalább a felelősség 50%-a a női ügyvezetőé legyen). A női ügyvezetőnek prezentálnia kell az interjún.

Cégenként 3 fő vehet részt az interjún- csak a cég munkatársai, tulajdonosai (munkaszerződés, bérjegyzék, cégkivonat).

- **Értékelői panel: a tematikus zsűrik javaslatainak összefésülése, sorrend felállítása**


Döntések: „Go”, „No go”, „Change into blended finance”



Accelerator (KKV eszköz) pályázat


- 6 interjú zsűri (minimum 5 fő/zsűri – szakterületi és üzleti háttérrel)

1




**Engineering, ICT,
Energy, Security**

2




**Cultural/Creative
Economy, FinTech,
related ICT**

3



**Construction & Transport,
Space, Eco-Innovation**

4




**Biotech & Bioeconomy
(health part)
Health Tec**

5



**Biotech, Food,
Agri- & Aquaculture**

6



ICT, e-Health, Technology



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Interjú

- **Tartalom:** Ismerni kell a közönséget, akinek prezentál (milyen háttérrel rendelkeznek). Átfogóan kell nézni a témát, lépésről lépésre kell felépíteni, hogy érthető legyen kívülálló számára is. Be kell mutatni, hogy miért csinálja az adott fejlesztést, mi az a probléma, amire a megoldást keresi. Egy nagyobb problémából mennyi az, amit ténylegesen meg tud oldani. A létező megoldások (mint a probléma részei), hogyan kezelik a problémát, miért rosszabbak, mint a javasolt. A megoldás nem egyenlő a termékkel (pl. probléma, hogy a termelők és a vevők nincsenek kapcsolatban, a megoldás az, hogy össze kell hozni őket, a termék egy eszköz arra, hogy ezt hogyan csináljuk). A felhasználó nem feltétlenül egyenlő a vevővel (aki fizet).
- **Csapat:** többféle szakértelem, lelkesedés, elkötelezettség, LinkedIn szerint tényleg ott dolgoznak-e,
- **Piac:** globális piac, nagy számokat mutatni, (saját felmérés arról, hogy mekkora a piac, ne tanulmány idézni, mert az többnyire nem pont arról a piacról szól), kockázatokat. Miért ez a cég csinálja és miért most (mi változott a piacon, technológiában, jogszabályi környezetben, amiért pont most időszerű a projekt).
- **Számok:** realiztikusak legyenek (költségek, felhasználók száma, eladott darabszám, egységár, haszon).



Accelerator (KKV eszköz) pályázat

Interjú

Előadásmód:

- Élő beszédben kell bemutatni a fejlesztést, video csak akkor, ha feltétlenül szükséges, nem szabad ugyanazt elmondani, ami a videóban már elhangzott. Minden szó számít, egyszerű nyelvezet legyen. A beszéd ne hangozzon írott szöveggént. Nem szabad egysíkúan beszélni (hangsúly, hangerő, testbeszéd, szemkontaktus).
- Konkrét példákat lehet mondani a használatra (use cases), a közönséghez kell igazítani, hogy melyiket emeli ki. Személyes példát is lehet mondani.
- A hallgatóság nem feltétlenül lesz felhasználója a fejlesztésnek, de meg kell győzni őket, hogy tényleg lesznek olyanok, akiknek szükségük van rá és fizetni is hajlandóak érte.
- Annak kell előadni, aki erre a legalkalmasabb a csapatból, a kérdésekre már közösen kell válaszolni. Legyen előre egy szereposztás, hogy melyik típusú kérdésre ki válaszol, ne legyen ott tétovázás. Fel kell készülni a kukacoskodó kérdésekre. Kritikus kérdéseket a pitchben kell megválaszolni, mert ott kontrolláltan lehet, kérdésként nem lehet tudni, hogy hogyan merül fel. A pitch előtt több ember előtt gyakorolni kell, hogy legyen nyomás is a beszélőn, mert stresszhelyzetben lehet, hogy máshogy ad elő. Lehetnek váratlan kérdések: beszélő által nem ismert versenytárs, aki még nem hozta nyilvánosságra a hasonló fejlesztését (a befektető hallotta pitchelni).



Értékelés, Szerződés-kötés

Vegyes finanszírozást kérő nyertes pályázókat átvilágítják és egy **befektetési csomagot** terjesztenek elő.

Szerződés-kötés:

- **a támogatásra az EASME-val** (az átvilágítás eredménye előtt megkötik a szerződést, átutalják az előleget és elkezdődhet a támogatásra vonatkozó feladatok megvalósítása, de ha problémát találnak az átvilágítás során, akkor azt jelzik az EASME-nek, hogy kezelje a feltárt kockázatokat, de ha súlyos dolgot (csalást) találnak, akkor megszüntethető a támogatási szerződés és vissza kell fizetni az addig kapott támogatást.
- **a befektetésre tárgyalások alapján külön megállapodás**

Az EU mellett társbefektetők is biztosíthatnak forrást a projektekhez. A pályázó cégben már lehet befektető, de igazolni kell, hogy több pénzt már nem akar betenni a cégbe. Ha több befektető is érdeklődik, a cég dönthet, hogy melyiket vagy mindkettőt is szeretné. A cég beleegyezésével az EU kiszállhat és átadhatja a részét más befektetőnek. Az EU nem szólna bele a cég napi menedzselésébe.



Átvilágítás

Átvilágítás (due diligence) menete:

Elő-átvilágítás a cégre, a kulcsemberekre és a kedvezményezettekre vonatkozóan: AML (Anti-Money Laundering), KYC (Know Your Customer), PEP (Politically Exposed Persons), felméri, hogy van-e „piaci étvágy” a projekt finanszírozására, vannak-e társbefektetők

1. Ha nincs piaci befektető, akkor kizárólag az EIC Alap fektet be.
2. Ha van potenciális érdeklődő, akkor mentorként dolgozhat a cég mellett és később beszállhat
3. Ha jelentkezik társbefektető, akkor a cég átvilágítása a társbefektető bevonásával történik. A cég kiválaszthatja, hogy az EIC által javasolt társbefektetők közül melyiket szeretné, de el is utasíthatja és maga kereshet másikat. A cég is javasolhat társbefektetőt, aki azzal a feltétellel fektet be, ha az EIC Alap is tesz pénzt a cégbe (tehát ezzel csökken a saját kockázata). A társbefektetőt a közös befektetés előtt átvilágítják.
4. Ha van azonnali piaci érdeklődés, akkor nem az EIC Alap, hanem a külső befektető fektet be a cégbe.

Átvilágítás során a kockázat szintjét is vizsgálják, ha alacsony, akkor más finanszírozási formák (pl. kedvezményes hitel) felé irányítják át a projektet. A termék, versenytársak, célpiacok, piacrajutás és annak költsége, várható eladások és bevételek, meglévő szerződések és kötelezettségek, a csapat, menedzsment, tulajdonosi szerkezet, szellemi tulajdon, jogi és pénzügyi kérdések vizsgálata.

Befektetési javaslat, majd a tárgyalások eredményeként megállapodás: mérföldkövek szerinti finanszírozás

A cég korábbi befektetői is részt vesznek a tárgyalásokon.

Az EIB Csoport mint tanácsadó végzi az átvilágítást az Európai Bizottság megbízásából.

Ha a cég nem tud megállapodni az EIC-val és más befektetőt, vagy finanszírozást sem tud biztosítani, akkor a projekt elutasításra kerül, mert nem tudja piacra vinni a terméket/szolgáltatást, tehát így nem megvalósítható a projekt.



Befektetés

Az EIC Alap 10-25% közötti tulajdonrészt (szavazati jogot) szerez, kedvezőbbek a feltételek, mint piaci alapon

A cég hozhat társbefektetőt is

A finanszírozást mérföldkövenként kb. 5 részletben biztosítja

Az EIC nem szól bele a cég napi működésébe, mentort jelöl ki a cég mellé

Az EIC Alap türelmes befektető, de bármikor kiszáll, ha piaci alapon megveszi egy másik befektető a tulajdonrészét.

A kilépés 7-10 (max. 15) év múlva, nincs elvárt haszon (IPO, külső felvásárlás, menedzsment/ alapítók/cég általi kivásárlás ...)

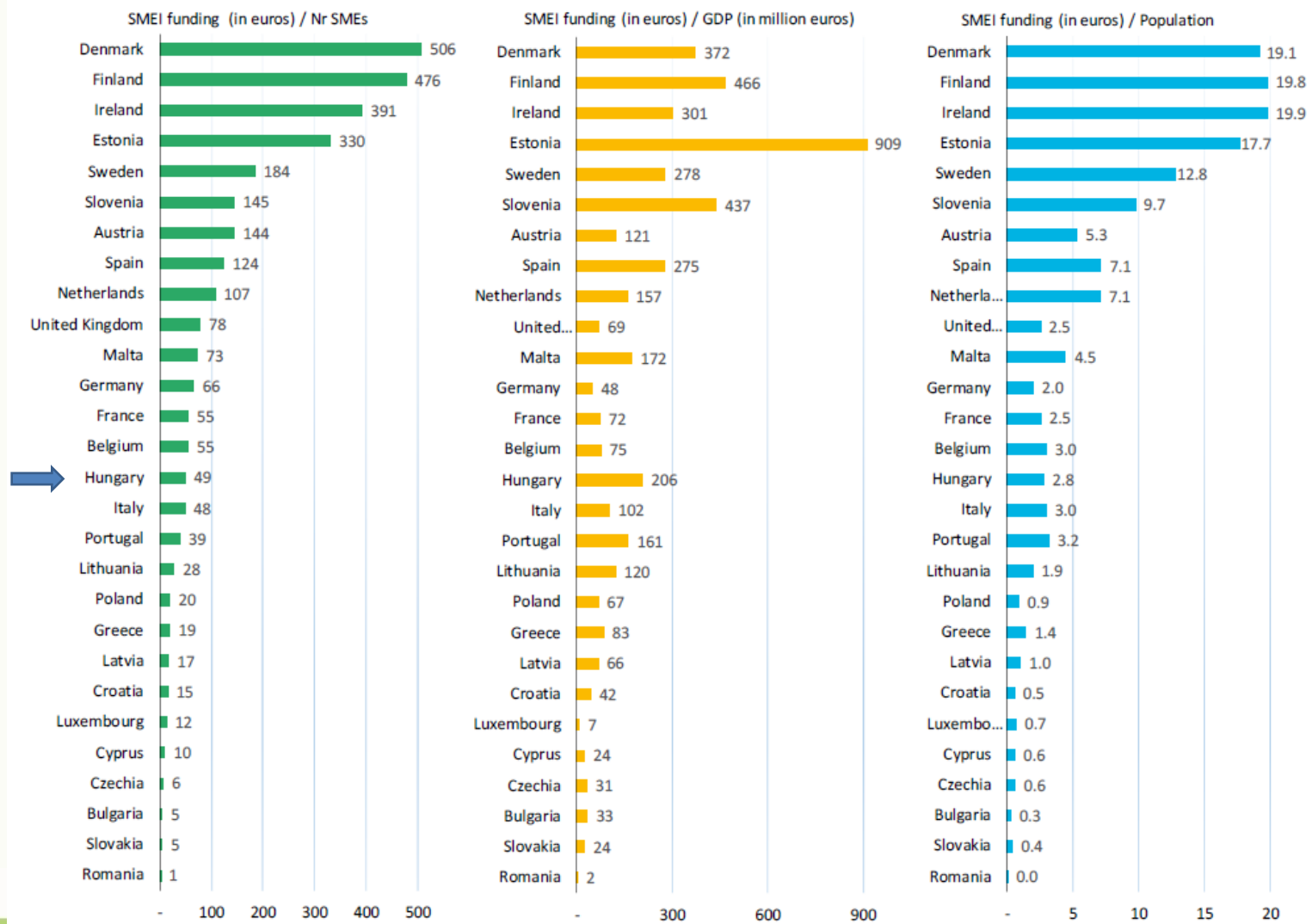


2019 októberi értékelés

- Az 5 beadási határidőre összesen 835 millió euró (a 100 milliós ARF programból származó forrással együtt).
- Az októberi körre 200 millió eurós támogatási keret.
- **Beérkezett** 1852 pályázat 40 különböző országból, ennek 35%-a (659) küszöb feletti, 10%-át (189) hívták be az interjúra.
- A pályázatok 20%-a a társult országokból jött (főleg Izraelből és Norvégiából), 7,8%-a a Widening országokból. 425 csak támogatást kérő, 937 átminősíthető, 490 vegyes finanszírozású. Magyarországról beérkezett 10 vegyes finanszírozású, 14 átminősíthető, 5 csak támogatást kérő.
- **Küszöb felett:** 659, ebből 184 vegyes finanszírozású (1 milliárd eurót kértek), 475 csak támogatást kérő vagy átminősíthető (878 milliót kértek). Widening országokból 38 pályázat. HU: 3 vegyes finanszírozású, 3 átminősíthető, 1 csak támogatást kérő.
- **Interjú:** 189 projekt (13,65 pont felettiek). 577 milliót kértek. 25 országból (20 tagország + 5 társult). 53 vegyes finanszírozású, 136 támogatást kérő (ennek a $\frac{3}{4}$ -e átminősíthető). 47 projekt (25%) a társult országokból (főleg IL és CH). 7 Widening országból 10 pályázat (5,3%-a). HU 1 csak támogatást kérő céget hívtak be. 11 interjú zsűri volt. EIB képviselői megfigyelőként vettek részt, a következő lépésre (átvilágításra) készülve. Átlagosan 4 milliós befektetést kértek a cégek.
- **Támogatás:** 75 KKV, ebből 22 társult országból, 3 EU13 (EE, SK, BG)



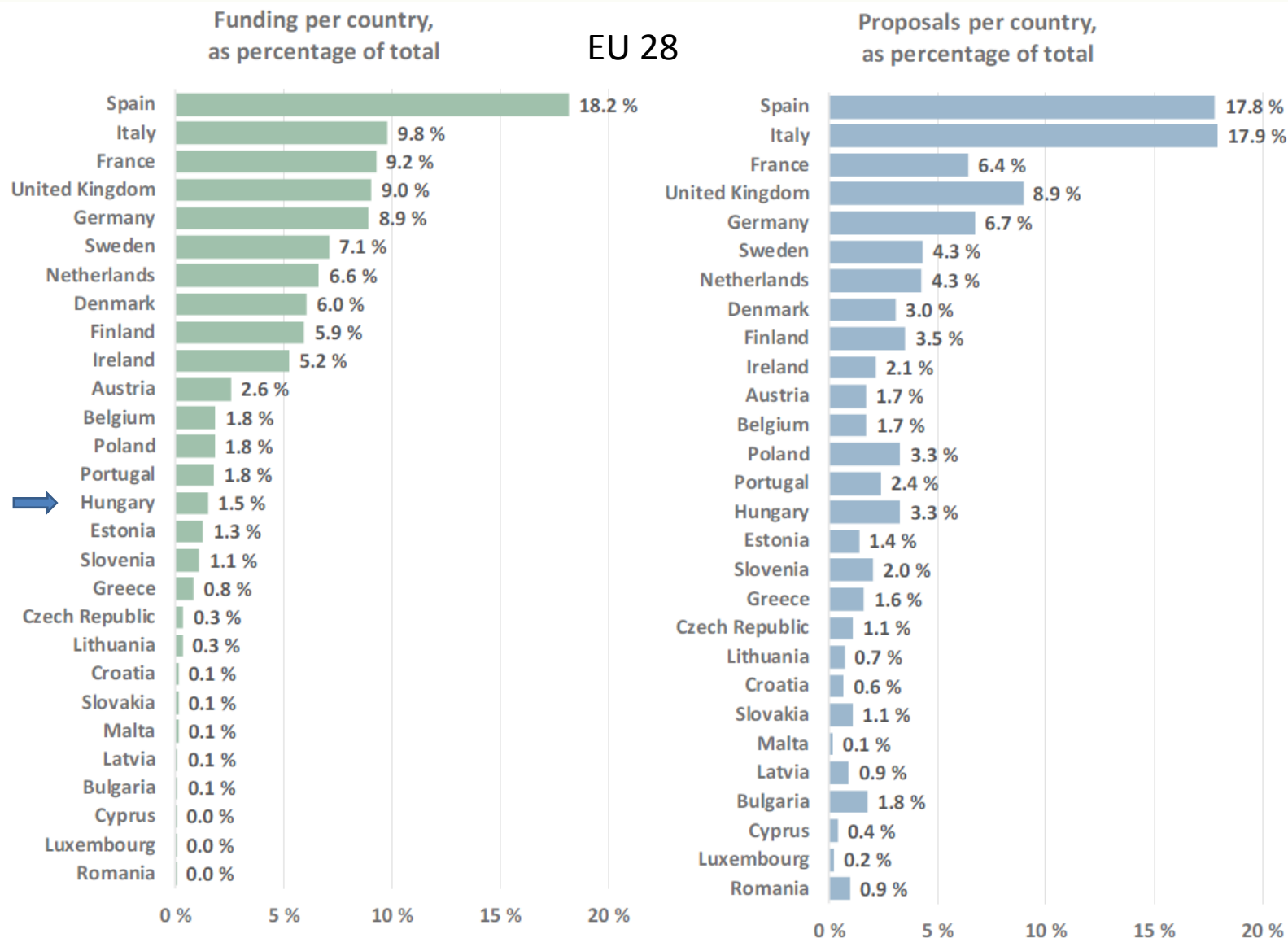
Figure 4 – Distribution of SME-I funding by number of SMEs, GDP and population (csak az EU 28)



Source: ECA, based on Commission data.



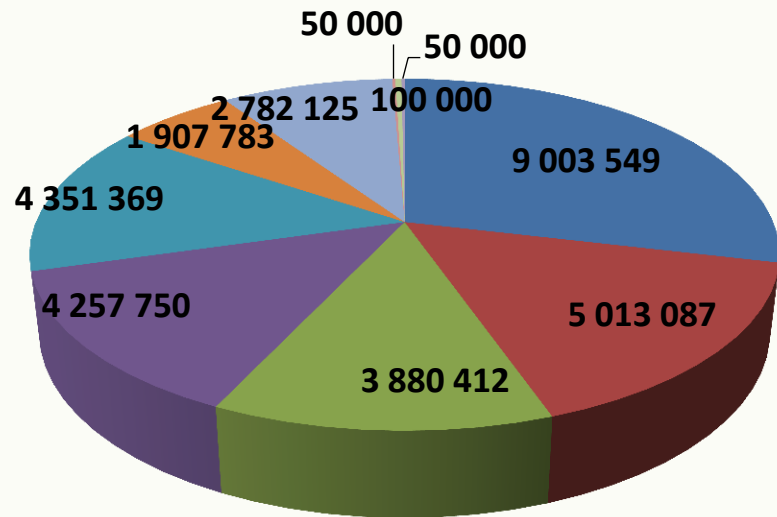
Accelerator (KKV eszköz) pályázat



KKV eszköz pályázat magyar nyertesei

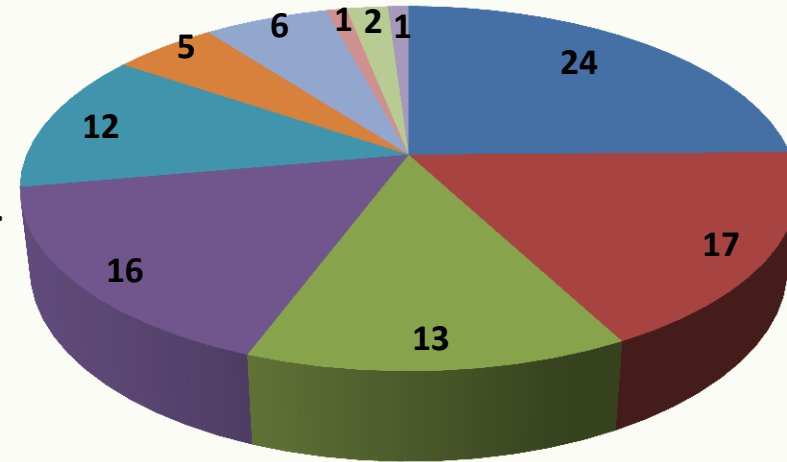
- 1. fázis 71, 2. fázis 27 pályázat

magyar KKV-k által elnyert támogatás (31 MEUR \approx 9,7 md Ft)



- infokomm.
- közlekedés
- élelmiszer
- egészség
- nanotech. gyártástechn.
- energia
- ökoinnov
- úrkutatás
- biztonság
- üzleti modell

Nyertes magyar cégek száma (1+2 fázis: 98)



Mentorprogram

NKFI Hivatal finanszírozásával 2020. október 7-ig

A mentorálást az EU-s pályázatok, az innovációmenedzsment és az üzletfejlesztés terén tapasztalt külső szakértők végzik.

- Tanácsadás a konkrét projekttel kapcsolatban (a fejlesztés újdonságtartalmának, valós piaci lehetőségeinek, a piacra jutás módjának vizsgálata; szellemi tulajdon és annak védelme; a kkv által biztosítandó csapat alkalmasságának felmérése és a hiányzó kompetenciák beazonosítása; a projekt végrehajtásának megtervezése; üzleti számításokkal kapcsolatos tanácsadás, bemutatkozó előadás elkészítése).
- A pályázat tervezetének átnézése: a formai és tartalmi elemek véleményezése; javaslatok megfogalmazása.
- Felkészítés az interjúra: a bemutatkozó előadás prezentációja; a lehetséges interjúkérdések megbeszélése.

A programra való regisztráció során megadott bemutatkozás alapján kerülnek kiválasztásra a mentorálandó vállalkozások. Regisztráció a Hivatal honlapján.

<https://nkfi.gov.hu/hivatalrol/hivatal-hirei/mentorprogram-indul>



KKV rásegítő pályázat – **TERV!**

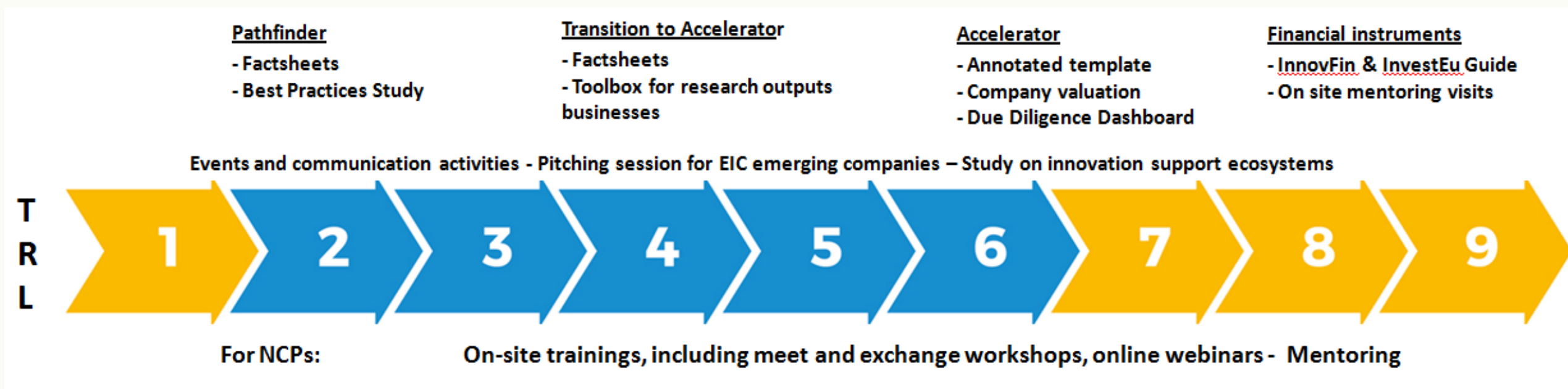
NKFI Hivatal finanszírozásával 2020-ban megjelenő pályázati felhívás

- Célja: az Accelerator pályázatra való felkészülés az üzleti tervet is tartalmazó megvalósíthatósági tanulmány elkészítésének támogatásával
- Támogatás: 4 millió Ft/KKV
- Értékelés: szakmai bíráló (hazai vagy nemzetközi bírálók)
- Kötelező vállalás: Accelerator pályázat beadása



NCP projekt

Acces2EIC NCP projekt



Tippek az üzleti terv elkészítéséhez, magyarázat a pályázat megírásához



Enterprise Europe Network (EEN)

EU által finanszírozott, nemzetközi kapcsolatokat építő KKV-kat támogató hálózat



<http://enterpriseeurope.hu/hu/kapcsolat>
eeninfo@hepa.hu

EEN: Üzleti és K+F partnerkereső adatbázis

- Üzleti, technológiai és K+F profilok
- Ajánlatok és igények
- **előzetes regisztráció nélkül is**, térítésmentesen használható
- szűrők segítségével több főkategória szerinti listázás:
 - „offer”
 - „request”
 - kulcsszavas keresés, ország szerinti keresés
- Anonim - a kapcsolatfelvétel EEN tanácsadókon keresztül történik.
<https://een.ec.europa.eu/partners>

EEN: Innovációs szolgáltatások

- Cégre szabott tanácsadás
- Innovation Health Check (igényfelmérés, fejlesztendő területek beazonosítása)
- Objektív értékelés, akcióterv
- Nemzetközi benchmarking elemzés
- Nemzetközi módszertanok használata (IMProve)
- H2020 Key Account management szolgáltatás: térítésmentes coaching szolgáltatás nyertes vállalkozásoknak
- Knowledge to Money Klub: felkészítés korábbi nyertesek, értékelők és a nemzeti kapcsolattartó bevonásával <http://www.k2m.club/>

Mintacím szerkesztése

www.nkfi.gov.hu

